JR人际自助丛书之六

主编／方洲

老实人启蒙

薛凯　陆亚／著



☆在市场经济中，老实人应该怎样调整自己，适应社会。

☆老实人为什么吃不开？

☆老实人不该放弃的优势

中国城市出版社

VISIT…

LANZAROTE Caliente.COM

老实人启蒙

主　　编：方　洲
课题研究：李元麾　李平收
作　　者：薛　凯　陆　亚

中国城市出版社

老实人启蒙

作者：
薛凯
陆亚

中国城市出版社

图书在版编目(CIP)数据

老实人启蒙/方洲主编 . - 北京:中国城市出版社,1999.6
ISBN 7-5074-1128-1/G·428

Ⅰ.老… Ⅱ.方… Ⅲ.个人-修养-通俗读物 Ⅳ.B825

中国版本图书馆 CIP 数据核字(99)第 22275 号

责任编辑	张惠平		
封面设计	李法明		
责任设计编辑	张建军		
版式设计	关惠娟		
出版发行	中国城市出版社		
地址	北京市朝阳区和平里西街 21 号	邮编	100013
电话	64235833 64281366	传真	64238264
经销	新华书店		
印刷	北京媛明印刷厂		
字数	268 千字	印张	12
开本	850×1168(毫米)		1/32
印次	1999 年 6 月第 1 版		1999 年 8 月第 2 次印刷
印数	11001-15000 册	定价	17.80 元

·版权所有、翻印必究·

如有质量问题,本社负责退换。

序言　我们是认真的

JR 人际自助丛书已经出了五本,《老实人启蒙》是第六本。前五本分别是：

《怎样赞美别人》

《怎样和领导相处》

《寻访脸皮学院》

《小人研究》

《怎样不受气》

这五部书前后上市已达两年之久,它们受到了读者的欢迎,拥有广泛的读者群。

目前市场上"为人处世"类的图书很多,有相当多的种类迎合了市侩习气,内容也随意拼凑,粗制滥造;在这种鱼龙混杂的环境之中,作为本书的主编,我向广大读者郑重声明:我们的这套丛书是严肃认真思考与研究的产物,是根植于当代中国的人文环境和现实状况,为中国普通人解决实际问题的著作。为了赢得读者的信赖,我们会继续开发对中国普通人更有帮助的课题,写出更好的作品。

《老实人启蒙》探讨在中国由来已久的"老实人"问题。本书基本观点是,很多老实人都把自己在社会上吃不开的原因归结为自己太正直,"不会耍心眼儿"。我们认为要想在社会上立足,必须善于了解别人的心理,善于针对不同的现实状况调整自己

的行为策略;必须运用相当多的处世技巧,我们不能把处世技巧当做“圆滑”和“世故”加以拒绝。

老实人必须从自身素质与能力方面反省自己,而不能仅仅埋怨世界的不公平。本书有严谨的理论,有丰富的事例,希望您喜欢这本书。

方　洲
1999年6月4日于北京
JR人才调查中心

JR人际自助丛书系列

1 《怎样赞美别人》
2 《怎样和领导相处》
3 《寻访脸皮学院》
4 《小人研究》
5 《怎样不受气》
6 《老实人启蒙》

老实人的五大行为表现:

☆不善于争利;
☆不善于表现自我;
☆过分重视面子;
☆片面坚持原则;
☆人际交往上的严重偏误。

☆老实人的三种类型: 耿介型、过分实在型、软弱型。

☆老实人为什么吃不开: 老实人吃不开是因为自己高尚吗?

ISBN 7-5074-1128-1
9 787507 411287 >
G · 428 定价:17.80元

目　录

序言　我们是认真的 ………………………………… 方　洲

上：理论篇

第一章　老实人的四大心理特征 …………… (3)

一、以道德准则与主观好恶支配自己的行为 …… (4)
二、对他人的心理和个性严重缺乏了解 ………… (12)
三、对人生的技巧和手段持激烈的否定态度 …… (19)
四、对实际效果的利害关系考虑不足 …………… (24)

第二章　老实人的五大行为表现 …………… (31)

一、利益敏感度不够 …………………………………… (32)
1. 羞于力争自己份内的利益 …………………………… (34)
2. 不善于从利益角度为自己作长远和周到的打算 …………………………………………………… (38)
二、自我表现差 …………………………………………… (41)
1. 不善于得体地表现自己的优势和成绩 …………… (42)
2. 不善于合适地表现自己的善意 ………………… (45)
三、过分重视面子 ……………………………………… (48)
1. 自尊心过分强烈和敏感 …………………………… (50)
2. 信奉“万事不求人”的处世原则 ………………… (54)
四、片面坚持原则,不考虑做事的效果和结局 … (60)
五、人际交往上的严重偏误 …………………………… (64)
1. 只交往“合得来”的人 …………………………… (65)
2. 特别容易讨厌别人 ……………………………… (69)
3. 不善于结交利益关系和盟友 …………………… (71)

第三章 老实人的三种类型 ………………………… (75)

一、耿介型 ……………………………………………… (75)

1. 不善于掩饰自己的情绪，过分直率 ……………… (76)
2. 道德准则与原则性高于一切，不顾效果 ………… (78)
3. 对人性的缺点缺少宽容 ……………………………… (79)
4. 自我保护意识差 ……………………………………… (80)
5. 缺少利益人际圈的支持 ……………………………… (83)
二、过份实在型 ……………………………………………… (84)
1. 缺少掩饰自己内心世界的心理准备 ……………… (84)
2. 不善于从对方的需要和好恶去选择自己的语言和行为 ……………………………………………… (86)
3. 对利害关系的敏感度不够 …………………………… (88)
4. 不善于在群体中建立自己的地位 ………………… (89)
三、软弱型 …………………………………………………… (91)
1. 缺少与他人争斗的勇气 ……………………………… (92)
2. 不敢表现，过份压抑自己的不良情绪 …………… (95)
3. 在群体中往往是受气的弱者 ……………………… (98)
第四章　老实人为什么常常吃不开 ………… (101)
一、老实人违背了重要的社会与社会运作的法则 ……………………………………………………… (101)

1. 社交表面化法则 …………………………………… (102)
2. 情绪法则 ……………………………………………… (108)
3. 表现法则 ……………………………………………… (113)
4. 人性自利法则 ………………………………………… (118)
5. 利益群体法则 ………………………………………… (123)
二、老实人的表现不适应现代商业社会………… (126)
1. 不善于了解人性,满足需要 …………………… (127)
2. 不善于突出优势,包装自己 …………………… (128)
3. 不善于主动沟通,与人合作 …………………… (131)
4. 不敢突破规则,承担风险 ……………………… (133)
三、老实人的致命认识错误:我吃不开是因为
我高尚 ………………………………………………… (137)

第五章 老实人不该放弃的优势 …………… (143)

一、踏实、敬业 ………………………………………… (144)
二、诚实可靠 …………………………………………… (150)
三、待人宽厚实在 ……………………………………… (156)
四、敬诺守信 …………………………………………… (161)

下：应用篇

第六章　怎样理解与领导接近 ……………… (168)

一、与领导接近的心理障碍 ……………………… (170)

1. 由平民意识产生的自尊、自傲和等级意识 ……… (171)

2. 由于缺少经验而导致的恐惧 …………………… (178)

二、与领导相处的大原则 …………………………… (181)

1. 领导最需要的：善于搞清楚领导的工作意图 …… (181)

2. 工作与处世方面善于表现自己的主见 ………… (186)

3. 干好自己的业务是最重要的 …………………… (190)

4. 要花精力和功夫在领导面前表现自己的长处 … (192)

5. 学会适当地赞美领导 ……………………………… (195)

第七章　我们是否应该百分之百地说实话

…………………………………………………… (197)

一、怎样解决心理问题 …………………………… (198)
1. 你不可能把你的真实意图总是公布于众 ……… (198)
2. 你不可能把对每个人每件事的真实想法都公布于众 …………………………………………… (201)
3. 你需要掩饰自己 ……………………………… (203)
4. 中国是一个重视面子的社会 ………………… (204)
二、哪些情况需要说大话 ………………………… (206)
1. 有时必须使人相信你有更强的实力 ………… (206)
2. 有些缺陷在某些时候需要掩饰 ……………… (209)
3. 有时需要为别人壮声势 ……………………… (211)
4. 危急时刻需要鼓舞士气 ……………………… (213)
5. 现在不行，可以通过说大话让人相信你的未来 …………………………………………… (215)
6. 说大话可以镇住你的对手 …………………… (217)

第八章　怎样理解“拉关系”…………………… (219)

一、解决心理障碍 ………………………………… (220)
1. 容易讨厌别人是内心脆弱的标志 …………… (220)
2. 过分寻求知己是依赖性强的表现 …………… (223)

3. 向粗人学习是必要的 …………………………… (226)
4. 互利原则是社会上交友的第一准则 …………… (230)
5. 很多社会性的应酬都是虚的,但是你不能回避,
也不能太依赖这些东西 ………………………… (233)
二、重要原则 ……………………………………… (236)
1. 大方地表达好感,大气地适应应酬俗套 ………… (238)
2. 克服对碰钉子的恐惧感 ………………………… (240)
3. 重感情,讲义气是第一准则 …………………… (243)
4. 形成一个好办事的关系网 ……………………… (244)
5. 关键人物对你的前途可能产生决定性的影响 … (245)

第九章 怎样理解夸奖别人…………………… (248)

一、赞美别人不等于溜须拍马 …………………… (249)
二、赞美别人即使被表面拒绝,受者内心还是
高兴的 ……………………………………………… (257)
三、称赞别人是与他人接近的最基本方式 …… (263)
四、有时违心地说别人好话是不可避免的 …… (267)
五、赞美别人是走向成熟的标志 ………………… (271)

第十章 怎样学会强硬 …………………………… (275)

一、解决心理问题 ………………………………………… (276)

1. 忍让是必要的，但不能给人留下软弱可欺的印象 …………………………………………………………… (277)

2. 大多数人实际上都是老实人 …………………… (281)

3. 软弱与窝囊来源于对种种利益、利害的过分依赖 …………………………………………………………… (285)

二、方法 …………………………………………………… (289)

1. 勇敢地突破第一次 …………………………………… (289)

2. 不怕最坏的结果 ……………………………………… (295)

3. 涵养正气，培养理直气壮的形象 ………………… (300)

4. 真正的强硬，需要思维周密，勇于坚持原则 …… (304)

第十一章 怎样理解掩饰自己 ……………… (307)

一、掩饰自己的情绪和好恶 ………………………… (309)

1. 喜怒不形于色是有分量的表现 ………………… (311)

2. 在种种涉及利害的环境中，我们需要掩饰真实情感 …………………………………………………………… (314)

3. 在种种失败、挫折环境中，需要掩饰自己的消极情绪 …………………………………………………… (317)
二、有时需要掩饰自己的才能与实力 …………… (320)
1. 在交际场合，谦虚就是对才能的掩饰 …………… (321)
2. 在竞争环境中，不能暴露自己的实力 …………… (323)
三、有时需要掩饰自己的意图与观点 …………… (326)
四、有时需要掩饰自己的弱点 ………………… (332)

第十二章　怎样理解表现自己 ……………… (337)

一、在社会上，光谦虚不行，还要学会宣扬自己 …………………………………………………… (339)
二、摸清对方的需要是表现自己的第一原则 … (343)
三、有时需要对自己的长处进行夸张 …………… (347)
四、表现自己优秀的人品永远不会过份………… (350)
五、眼下实力不足，可以表现自己的远见和理想 …………………………………………………… (354)
六、当前最需表现的几项工作品质：忠诚、踏实、敬业 ……………………………………………… (357)
七、表现信誉非常关键………………………………… (360)

八、表现正直的时候也要考虑自己的实力，也要考虑方法 …………………………………… (364)

上:理论篇

我们每个中国人,在一生的工作和生活中,都不可能不接触到“老实人”这个词儿。老实人现象是中国社会独有的一种现象,也是用来了解和理解中国国情的一块敲门砖。我们常常会评价某个人说:“那是个老实人。”或者会听到有人自我慨叹道:“我太老实了。”老实人给我们的印象往往是:做人安份守己、做事勤恳认真、严于律己、待人和气、不争名利、有些循规蹈矩、不大善于言语、比较窝囊、容易受气、常常吃亏……。在老实人身上,我们看到了一种自相矛盾的现象:一方面,他们的种种行为与我们的社会宣传、领导讲话和正统观念显得非常的一致,另一方面,在现实生活中他们却总是吃亏受气处于一种弱势状态。长期以来,这一带有悖论性质的“老实人问题”已在中国人的心头造成了持久的困惑。

为什么老实人的付出与回报总是很不相称,甚至给人以一种好心没好报的印象?我们认为,这种不公平现象固然有其社会根源,但老实人本身也要承担相当一部分责任。因为外因总

是通过内因起作用的，正是老实人本身所具有的一些特质使其必然要承受某些不尽如人意的结局。我们在这里并不是要责怪老实人，而是希望能够帮助老实人找一找造成目前这种状况的原因是什么，要改变这种现状又应当在哪些方面做些什么样的努力。本书的一个基本写作目的就是，从心理学、社会学、文化学及历史学等多维角度来剖析老实人的心理和行为特征，指出老实人总是吃亏的根源何在，其不应放弃的优势又在哪里，并对症下药，为老实人在现代商业社会的生存与发展提供某些实用性的方法和技巧。

我们认为，老实人并不乏才华和学识，在人格品质上也有着很强的优势，他们的问题在于在某些问题上存在着认识上的误区。如果他们能够突破这些认识的迷障，解开那些妨碍其行为能力的思想束缚，他们将能够更快更好地发挥出自己的优势，实现人生理想，更好地服务于社会，并促使我们的社会变得更加完善。我们希望，老实不应成为弱者的代名词，相反，它应成为强者的象征。我们并不指望这本书能够高度改变你的世界观和人生观，但我们有理由相信，这本书的某些观点和分析定会使你有耳目一新、茅塞顿开之感。如果你从中获得了什么启示，那就不妨马上运用到你的社会实践当中去，为你的人生前进、事业奋进助一臂之力。

第一章　老实人的四大心理特征

老实人存在着认识上的误区，这使得其在心理上显现出四大特征：第一，对支配社会运行的两套法则缺乏了解，以道德准则与主观好恶支配自己的行为；第二，对他人的心理和个性缺乏了解，以单一的态度和方式不加区别地对待复杂迥异的现实生活；第三，对利害关系和实际效果考虑不足，存在着思维和行为上的理想化、情绪化的倾向；第四，对人生的技巧与手段持激烈否定的态度。

说得极端一点，老实人现象其实就是一种心理现象。老实人在人际交往中所表现出来的某些不适应，归根结底，都源于其认识上的误区和心理上的迷障。不能正确地理解社会的发展规律和运行法则，不能准确地把握人类的本性以及人际交往的本质特征，使得老实人以偏狭的眼光来看待人与人之间的关系，从而在行为上出现偏差，导致不利于己的后果。因此，要想启蒙老

实人，就必须找到问题的症结所在，搞清楚老实人所遭遇的人生不幸后果的心理根源是什么。

一、以道德准则与主观好恶来支配自己的行为

历史和现实告诉我们，社会运行与发展所遵循的是两套并行的法则，其一是所谓的群体规范法则，其核心在于道德和公益，其二是所谓的社会运作法则，它往往支配着我们社会的具体运行。老实人往往认识不到，或者不能正确理解社会运作法则，一味地固守和坚持群体规范法则，因而导致了心理上的某些偏差。

有人说，如果一个人能够把应该是什么和其实是什么这两种东西区分开来，那么，这个人就开始走向成熟了。这是很有道理的。从这个意义上说，老实人在人生的某些方面特别是为人处事方面应该说是很有些幼稚的，因为他们往往不能够清楚认识、正确理解和坦然接受“实然”与“应然”不一致这样一个客观事实。进一步说，在对待“社会是如何维持运转的”这一问题上，他们不能正确把握支配社会运行的基本法则，或不承认现实的合理性，或把现实理想化，而这正是他们受到现实的冷遇和报复的重要原因之一。

事实上，我们的社会生活同样可划分为“应然”与“实然”这两个层次，提升到理论的高度，也就是说，支配一个社会运行和发展的是两套并行的法则，其一是群体规范法则，其二是社会运

作法则。只有理解了这两套法则的基本内涵及其相互关系，我们才能真正看清我们所处的这个世界的真面目，实现自己的生存和发展。

1．群体规范法则

所谓的群体规范法则，是指一个社会为了群体的生存、发展等重大、长远利益而制定出来的以道德为核心的一套规则体系。它是一个社会正常运行的基本保障，同时也大致界定了人们的基本行为准则。例如，城市里的交通法规就是一种群体规范法则，它把马路分为机动车道和人行道，它规定了红灯停、绿灯行等基本的交通准则，因此使得这个城市能够维持一定效率的通行秩序，不致于因大家争先通过而陷入混乱，最终导致交通阻塞而致使大家都无法通过。

从这个定义中，我们可以看出，构成这套规则的有两个基本要素：其一是道德，道德是这套规则体系的核心和基础，一切法律的根源都在于道德，没有道德作为伦理基础的法律不可能具有权威性。道德的根本内容是利他性，也就是说，人们总是在一种群体利益的背景下来考虑自我，正因为人们能够从他人的角度来考虑问题并相互体谅，社会合作才成为可能，社会正义才有可能得到实现。其二是群体的长远利益。可以说，这是群体规范法则能够存在的利益基础，也就是说，只有大家都平等地遵循这一法则，人类才能实现共同的生存，否则人类就有可能在没有游戏规则的情况下因争夺私利而走向战争和毁灭。政治思想家霍布斯就认为，在国家产生之前的自然状态中，人们为了满足自己的生存需要和内心贪欲而相互争夺，人对人如同狼对狼，大家都生活在死亡的恐惧中，最后，大家为了谋求共同、持久的和平，

安全和保障，决定订立契约成立国家。事实上，这里所谓的契约就是一套群体规则体系，而国家不过是保障这些规则得以贯彻实施的工具。可以说，群体的长远利益为群体规范提供了方向和目标，这也是群体规范能够历百世而不衰、得以不断地延续和发展的最根本的动力。

具体说来，群体规范法则的内容十分丰富。概括起来，它主要包括这样一些内容：①道德法则。它是基于人的良知和羞耻感而建立起来的一套行为准则，它一般不具有外在强制力，但却有很强的内在约束力，它是一个社会所有其他规则体系的基础，也是维系一个社会正常运行的柔性机制。如果一个社会道德沦丧，那么，其他的规则也很难得到切实履行，而其他规则所无法规范的事物，道德却可以予以补救。②法律。法律是依靠外在强制力来贯彻的规则体系，不服从就会带来相应的不良后果。说到底，法律是用来威慑和惩戒胆敢违规者的，如果有人违反规则而不受惩罚，那么，规则就会失去权威性和应有的效力。所以，它是维护人类长远利益的一种最有力的力量。③风俗习惯、组织文化、小团体规章、行规、纪律等。这些规则往往只在特定地区、特定领域对特定的群体发生作用，它对某一群体的生存具有至关重要的作用。虽然人们不一定要接受和服从这些规章，但是一定要尊重它们，否则，很容易遭到信服这些规章的群体的敌视甚至是攻击。而某些群体或个人一味地以自己的规章来要求和限制别人，同样也会导致不良的后果。

大体说来，一个社会的群体规范法则具有以下几个方面的特性，了解这些特性有助于我们进一步理解和把握这一套法则的本质，这些特性包括：

①正面性。所谓的正面性，是指它是被社会广泛宣传的、被制定规则的群体所推崇的、为团体和个人所认可的一种东西。

因此，它代表了一种正义，一种合理性，一种大众的力量。当人们在做任何一件事情的时候，要想得到社会的认可，就必须宣扬自己是在遵循和发扬群体规范，而指责对方的最有力的武器也莫过于指出其违背了群体规范。表现自己对群体规范的赞同和身体力行，就有助于我们获得舆论的支持，而有群众的力量作为后盾，则必然会心想事成，无往而不胜。我们注意到，无论是在辩论场上，还是在法庭论战中，双方不管自己一方是否确实有理，在为自己辩解时总是要找出种种理由来表明自己的正当合理性或迫不得已的苦衷，其目的就是要显示自己对某些公认规范的遵守和认同，因为只有把自己的行为同这些规范挂上钩，其立场才能得到确认，才能被认为是有合理性或合法性的。

② 表面性。所谓的表面性，是指许多群体规范虽然被大力宣扬并被遵行着，但是已只有象征性的意义，换句话说，人们只想借此来表明自己对群体规范持认同态度这一立场，人们的实际想法和实际行动并不会因此而产生任何实质性的变化。一个最典型的例子就是中国人的客套。例如，我们经常相互寒暄、问候："吃了没有"，这句话就不具有任何实际意义，因为对方无论怎样回答，是"吃了"还是"没吃"，都不会有结果上的差别，每个问话的人几乎都没想请对方吃饭的想法，人们只是借此来表示亲热和关心而已。然而，这一定的客套却又是十分必需的，如果你见了熟人又不问候几句，就会使双方都感到难堪，在面子上过不去，在情感上受到伤害。又例如，谈判桌上的双方在利益上是处于对立状态的，这是其真实的一面，而在谈判开始时，双方却都要相互握手、微笑，表示友好，活跃气氛，这就是其表面化的一面。如果我们能够理解规则也有虚的一面这一事实，那么，我们便可以省去许多抱住死原则不放、穷根究底的迂腐之举了。

③ 抽象性。所谓的抽象性，是指群体规范只是为我们的行

为界定了一个大致的方向和基本的准则，它往往要高于生活并且比较抽象。也就是说，即使是遵行群体规范，也要有一个具体落实的环节，任何群体规范，包括法律在内也不可能事无巨细地把一切都作了规定。任何的群体规范都不是绝对的，它必须结合具体的事件、时间、地点和对象等来思考，在不违背大原则的前提下，我们可通过很多种具体的方法来实现同一规范的宗旨。通俗地说，如果我们大家的目的是都爬上山顶，那么，不同的人就有不同的攀登路线，群体规范只能是为我们指出那个目标，而具体操作方式却要凭我们自己因地因时制宜地予以安排。了解到了群体规范的抽象性特征，我们就应该懂得“条条大路通罗马”。以一种方式来限定所有人的前进路线不仅不合理而且行不通，而事实上，老实人恰恰总是在这个问题上犯糊涂。

2．社会运作法则

所谓的社会运作法则，是指一个人，一个群体乃至一个社会为了达到自己的具体目的、实现自身的生存而采取的基本手段和技巧。与群体规范法则相比，它更贴近我们每个人的具体生活，更能满足特定群体的生存需要，因而其实践性和技巧性就显得更强。

同样，社会运作法则也具有几个比较显著的特征，并且这些特征与群体规范法则形成了某种对照，这些特征包括：

① 隐蔽性。对社会运作法则的掌握，往往不能够通过正统的教育和宣传来获得，而只能以社会经验、个人体验等方式在实践中获取或在私下里传习。它是一种不被社会作正面公开宣传的、以隐蔽的方式十分普遍地存在于各种社会行为之中的规则体系。这是因为，社会运作法则是一个十分复杂的现象，从总体

上说，它与群体规范是相一致的，但具体到操作领域，则往往具有很大的灵活性，带有弱化甚至是违背群体规范的特征，过分宣传这一法则可能会对社会整体利益不利。大概也正是因为这一特性，社会运作法则不能够被一些老实人所认识和理解，并视之为大逆不道。

② 实用性。社会运作法则是告诉人们应该如何去做才能达到某一目的或实现某种效果的。它最关心的不是某种方法本身是否道德，而是能否取得最理想的结果。说到底，社会运作法则是以现实主义和实用主义为基础的，大概也正是出于这个原因，它才会具有如此顽强的生命力，并被不断地丰富和创新。比如，医生为了稳定病人情绪而不告诉其真实的情况，显然这是违反诚实的群体规范的，但却有利于对病人的治疗。又比如，警察为了抓获歹徒而闯红灯，也是以违背每个人都应遵守交通法规这一原则来换取实际的效果的。

③ 具体性。社会运作法则往往是与某一具体目的联系在一起的，是为了实现某一具体效果而采取的、具有可操作性的方法和技巧。比如，我们应依靠自己的实力通过平等竞争来谋职就业，这就是一条群体规范法则。而我们应通过哪些方式来获得招聘者的赏识和好感，那就是社会运作法则所管辖的范围了。而对于普通人来说，求职技巧往往要更受青睐，因为这些技巧具体明确、具有可操作性并且能取得立竿见影的切实效果。

那么，群体规范法则与社会运作法则的关系又是怎样的呢？不能正确认识这一问题，同样不能摆正自己的心理状态，而老实人在这个问题上的认识也是很不清楚、甚至是极端片面的。

不可否认，社会运作法则存在着对群体规范法则的背离。并且，在我们的社会里，总有一些道德素质低、品质败坏的人，为了达到自己的目的而不择手段，采取种种方式破坏群体规范法

则,侵害他人的正当利益和整个社会的整体利益。这类现象是需要我们坚决反对和予以抵制的。但是,我们并不能因此就把社会运作法则和群体规范法则对立起来,以善和恶来区分之,认为两者的关系是水与火不能相容。这实在是老实人常有的一个观念误区,也是其在人生的许多方面不能得志的重要原因之一。其实,这两套法则之间是一种相辅相承的关系,对立只是其中的一小部分而且是比较极端的情况。在我们的生活中,它们之间更多则是互相补充、相互促进的关系。

① 社会运作法则是群体规范法则的补充。群体规范法则只是告诉我们社会运行的大体方向与根本目标,它所限定的行为准则也往往比较明确,因此,在具体操作过程中,我们就会发现,这些规则之间还有着大量的空隙,它们是群体规范法则所不能囊括的,或者在这一领域内群体规范自身就有着互相矛盾的地方。这些问题,都需要社会运作法则来填充来解决。比如说:我们的群体规范法则一方面提出“要承认和尊重领导的权威”,另一方面又指出“一定要与坏人坏事作斗争”,那么,当某个领导的问题并未被有关部门定性确认之前,你是该服从还是该斗争呢?这就涉及到一个策略问题。每个人所考虑的因素和所采取的行为可能都不会相同,但显然,这其中所应用的原则和所采取的手段已不是社会规范法则所能揭示的,它们只能来自实践,来自运作法则。

② 社会运作法则是群体规范法则的落实和应用。群体规范法则往往比较抽象,与现实生活和我们的某一具体目标之间存在着一定的距离,要实现这些大的原则,就必须根据环境和对象的不同,运用一定的技巧,灵活地予以变通。只能对群体规范法则的某些内容作一番高谈阔论,但却无法采取恰当的、务实的、权变的手段使之成为现实或成为部分的现实,这样的道德家

并无益于我们的社会。比如：我们国家为了长期的发展和稳定，必须要控制人口，实行计划生育，这是个大原则。在城市里，由于人们文化程度比较高，经济规律的作用比较明显，人们很乐意听从劝说，支持这一工作。但在农村，由于许多人还比较保守，素质也比较低，采取说服教育的手段很难奏效，因此许多地方都要辅以强制性的手段。当然，采用强制性手段会引发很多问题，也并不符合实施计划生育的精神，但它却最有效，是达到既定目标的最好手段，没有这种手段，就无法完成任务，使我们的国策落实到实处。

③ 社会运作法则促进群体规范法则的进步和更新。群体规范法则固然有其道德上的优越性，但却并不是一成不变的，每个时代的人们的道德观和共同利益都有着很不相同的地方。然而，群体规范法则是不会自动发生变化的，首先发生变化的只能是现实和实践，也就是说，当社会运作法则的某些内容被事实证明是非常有效且有益的时候，它就要求群体规范法则作出某些修正，进行内涵上的更新。否则，群体规范法则就会因陷入僵化而失去支持，导致社会的分崩离析。比如，在十一届三中全会以前，包产到户被认为是资本主义的东西，是为当时的政治准则所排斥的，但是，实践证明，包产到户可以极大地解放农村的生产力，促进国民经济的发展和人民生活水平的提高，这样，实践超前于理论，社会运作法则超前于群体规范法则，最终导致了群体规范法则在内容上的更新和进步。

既然，社会运行法则与群体规范法则之间并不存在着根本性的冲突，而且很具有互补性，那么，我们不妨并行之。借用一句人们常说的话，那就是把“原则性和灵活性”紧密结合起来。我们应该清楚，一个人要想达到自己的良好目标，就不可能百分之百地、完全彻底地贯彻群体规范法则，否则，就可能在复杂的

社会现实面前吃尽苦头。比如，对方是个恶人，你就不能对他施以单纯的菩萨心肠，纵容坏人的结果是反倒成了其帮凶。“农夫和蛇”的故事不正是在告诉我们这个道理吗？

而事实上，老实人恰恰是在社会运行的这两大法则方面陷入了认识的误区。老实人在这方面常犯的认识错误大致可分为以下两种情形：

① 认为世界上只存在着群体规范法则，认识不到社会运作法则的存在。他们往往是以一种毫无保留的态度完全接受群体规范法则，他们眼里的世界则是群体规范法则统治之下的世界，他们总是力求使自己的行为符合群体规范法则，并力图使别人也要遵循之。这样的老实人，其实是以一种理想化的方式来理解和观察我们所处的这个世界，因而总是在现实中碰壁。

② 有些老实人也知道社会上存在着两套运行法则，但只重视群体规范法则，视其为理所当然的“善”，并极力排斥社会运作法则，视其为理所当然的“恶”。他们往往不能容忍和接受对群体规范法则的任何突破和弱化，他们往往会以一种情绪化的厌恶态度来对待社会运作法则，这样，他们不仅限定了自己的行为范围，而且限定了自己的交际范围；不仅他们自己很难成事，而且在做事过程中也总是处于一种孤立无援的境地。

二、对他人的心理和个性严重缺乏了解

不了解人、不理解人，是老实人在人际交往中不能取得主动的重要原因之一。在对待“人”这个问题上，老实人在心理上往往表现为以下特征：第一，不懂得人类在心理上微妙而复杂的变化规律；第二，不了解人类

在个性上存在着千差万别的不同；第三，对他人行为的动机以及动机与表象之间的关系缺乏关注。

说到底，一切有关人际关系方面的学问和技巧都来源于对“人”的本质的研究和体察。准确地把握对方的个性特征，及时地掌握其心理变化，并相机调整自己的应对策略，这是建立良好的人际关系网络的前提和基础。而老实人恰恰是在认识“人”这个问题上不能保持清醒和理智，说得更尖刻一点，就是缺乏必要的悟性；他们往往以一种理想化的方式来看待和对待人以及人与人之间的关系，他们总是以一种“以不变应万变”的态度来处理自己与周围世界的关系，因此总是消极被动、事与愿违。

简单地说，就是老实人不能理解人的差异性和复杂性，不懂得灵活运用群体规范法则，不是根据现实需要而是只凭藉主观理念来思考和处理问题。老实人的这一心理特征具体表现为以下三点：

第一，不懂得人类在心理上微妙而复杂的变化规律。

在我们生活的这个世界上，无论哪行哪业，只要存在着人与人之间的交往，就离不开心理学，离不开对人的心理的体察。政治家往往是揣摩心理的高手，而商人为了得到顾客的欢心则更是绞尽脑汁。即使是我们普通人，大到为了成就一番事业，小到为了防止吃亏上当，也都要对人类心理的基本规律有一个基本的掌握。

然而，人类的心理是一个非常精细微妙而又复杂多变的东西。说它精细微妙，是指它深藏于人的内心之中、潜伏于各种假象之下，变化细微而令人难以察觉。而且，在许多时候，某种心理感受不仅外人难以把握得住，就连这个人本人可能也不很明白。比如说第一印象这种现象，其实它完全是凭借一个人的主

观感觉，没有人能说得清为什么在对对方的情况缺乏任何了解的情况下就会产生某种好感或恶感。但是，第一印象在人际交往中却往往具有至关重要的作用，有时甚至能决定人的命运。此外，人的心理又是复杂多变的，即它始终是处于一种瞬息万变的状态，并且，其变化的原因及作用机制很难被我们清楚地掌握。又比如，一个人可能正为某件事而感到高兴，但高兴之余他又由此联想到了另外一件很令人不快的事，于是，心情便马上变得很糟。在旁人看来，这种阴晴变化是很让人费解的，这时候如果不注意自己的言语用辞，就很可能惹得对方不快。

而老实人对人的心理的理解是比较单一的，他们看不到人在不同的环境之下可能会有不同的心理表现，产生不同的心理感受，他们往往把复杂的、多样化的心理活动简单化、单一化，用同一种方式去应对不同的情况和不同的人，不懂得根据对方的心理变化来调整自己的语言和行动。由于他们不懂得顺应对方的心理、争取对方的好感，因此就不能够利用对方的心理、获得对方的支持。这种以不变应万变的心态，就好象是要用一把钥匙打开所有的门，这一点事实上就连对门锁有着精深了解的神偷也做不到。

老实人在心理上往往还有这样一个误区，即认为体察别人的心理变化是"琢磨人"，是一件不光彩的事情。我觉得，这其实是一种托词，用以掩盖自己的懒惰和无知，因为体察人心毕竟是一件很费时费力、很费头脑的事情。至于说体察人心是一件不道德的事，就更站不住脚了，翻几本伟人传记，你就会发现，对人心的精深洞见正构成了其伟大人格的一部分。

我觉得，老实人很有必要从下面这个例子中获得某些感悟和启迪。

秦国有位能言善辩之士名叫中期。有一天，他被召入宫中，

与秦王讨论政事，结果把秦王驳得体无完肤，哑口无言。

中期走后，秦王不禁恨恨地说："不杀你这贼子我誓不甘心！"

中期回到家中以后，知道自己今天很让秦王丢面子，其必不会放过自己，于是便托一位朋友进宫对秦王说："中期真是个粗人！刚才他是遇到圣明的君主了，大王您没有责怪他。假如换了夏桀或商纣那样的暴君，早把他杀了。我要向人们宣传此事，使大家都知道大王的豁达大度，礼贤下士。"

秦王听后不觉飘飘然："先生过奖了。中期的话是很有道理的，我还要奖赏他呢！"

中期出言不逊，伤害了秦王的尊严。而这类事情事实上在老实人的生活里时常发生。但中期贵在能够体察到秦王的微妙心态：既想伺机报复又想树立自己开明大度的贤君形象，于是，他便利用这种心态，把秦王抬高到"圣明君主"的位置上，使其心理上获得某种补偿，从而保全了自己的性命，还为自己在世人面前赢得了一分。可见，熟悉和掌握他人的心理变化，不仅可以因势利导，更可以化害为利。如果老实人不能学会了解人、体察人心，那么他们就不可能开悟，不可能改变自己不尽如人意的现状。

第二，不了解人类在个性上存在着千差万别的不同。

人类个体之间存在着千差万别的不同，而世界也正是因此而丰富多彩。由于每个人的先天禀赋及后天经历的不同，使得我们每个人的个性都很不一样。有的人急躁、有的人沉稳，有的人热情开朗爱热闹、有的人冷漠好静喜独处，有的人精明强干工于计算、有的人则质相厚道大大咧咧，有的人率真明快、有的人则深藏不露，等等。在这些个性当中，我们很难说清楚孰优孰劣，只能说是各有优、缺点。因此，这就决定了我们不能用一种

个性标准来要求所有的人，尊重他人的性格特征是人际交往中最起码的准则之一。固然，性格类似的人之间可能在情感上更接近、交往中更投机，但这并不能成为排斥性格不同者的一个理由，如果从另一角度来考虑的话，性格不同的人之间如果能和平相处、精诚合作、往往会形成某种互补，产生一加一大于二的效果。

然而，只是尊重他人的个性还是不够的，我们还必须尝试着去了解他人的个性，并学会与不同个性的人进行交往。每一种个性都有其独有的特征，有其喜好和厌恶的地方。针对对方喜恶之不同，施以不同的交际手法乃是良好人际关系的关键所在。说得更明白、更极端一点，那就是：避其禁忌，投其所好。

老实人对以上道理往往不甚理解，在人际交往中，不注意体察对方的个性特征，只是从主观愿望出发，认为自己所喜爱的别人也喜爱，自己所厌恶的别人也厌恶，用一副药试图包治天下百病，因此总是与别人发生矛盾和冲突，致使感情不和。例如：开玩笑是一种很轻松的联络情感的交际手段；但不分场合、不分对象地乱开玩笑就可导致不好的后果。对开朗活泼的人可以开玩笑，而对严肃呆板的人开玩笑则是自讨没趣并会产生误解。对同事可以开玩笑，而对上级开一些不得体的玩笑则不亚于自取灭亡。这都说明，面对多样性的个性，在人与人的交往过程中也必须采用多样性的方法和手段。老实人在这方面的不足，使得他们在工作和生活中遇到了很多的困难和麻烦：作下属时，不能团结同事，与他人时常发生纠纷，让领导感到头痛；即使做了领导，也很难得到下属衷心的支持，更谈不上激发下属的工作热情了。许多老实人把自己在事业上的一无所成归结为人际关系难处，这是很对的，但他们都没有意识到，事实上他们自己才是其事业上的最大障碍。不善于从自己身上寻找人际不和、事业失

败的原因，是老实人最常犯的错误之一。

第三，对他人行为的动机以及动机与表象之间的关系缺乏关注。

人类行为之区别于动物行为，有一个很明显的特征，就是其目的性。或者说，人们所做的几乎每一件事都有着比较明确的动机。但是，人的动机往往是深藏于内心的，我们只能通过其外在表现来进行分析和判断。而现实的复杂性又告诉我们，人的外在表现与其动机之间并不具有一一对应的关系，也并不能直接反映一个人的真实目的。事实上，许多人为了达到自己的目的，有意通过制造各种似是而非、欲取还与的假象来迷惑对方，以求在众人不备的情况下最彻底、最迅速地获得胜利。贯穿于中国古代计谋中的一条无一例外的原则就是掩盖自己的真实目的，用假象来迷惑和欺骗敌人。表象与动机之间经常性的不一致性，为我们处理各种人际问题带来了很多的麻烦，也为我们运用智慧在竞争中获胜提供了用武之地，它提示我们：要努力学会透过现象看本质，掌握对方的真实动机和活动规律，以便适时调整自己的状态，作出正确的对策反应。

而老实人由于对于人的了解较少，或者由于社会经验不足，对于社会运作法则的存在及其必要性认识不足，往往看不到其动机与行为之间的差别，被别人表面上的行为所迷惑，不能洞察其真实意图，因而往往出现策略性的失误。

西汉初年的萧何作为一代谋略大师，就很善于透过表象抓住本质，掌握他人的真实用意与心态动机，因而在政治斗争的恶风险雨中一直立于不败之地。其行为很值得研究，对于老实人重新审视自己大有裨益。

汉高祖时，吕后采用萧何之计，诛杀了韩信。正在带兵征剿叛军的高祖闻讯后派使者还朝，封萧何为相国，加赐五千户，再

令五百士卒、一名都卫做护卫。

百官都向萧何祝贺，唯陈平表示担忧，他暗地里对萧何说：

“大祸由现在开始了。皇上在外作战，您掌管国政。您没有冒着箭雨滚擂的危险，皇上却增加您的俸薪和护卫，这并非表示宠信。如今韩信刚因谋反被杀，皇上心有余悸，他也有怀疑您的心理。我劝您辞去封赏，拿所有家产辅助作战，这才能打消皇上的疑虑。”

萧何觉得有理，依计而行，变卖家产犒军。汉高祖果然喜悦，疑虑顿减。

这一年秋天，英布又谋反，汉高祖又带兵前去讨伐，此间派遣使者数次问候萧何。使者回报说，因为皇上在军中，萧相国正鼓励百姓拿出家财辅助军队征战，同以前一样。

这时就有门客对萧何说：

“您不久就会被灭族了。您身居高位，功劳第一，便不可再得到皇上的恩宠。可是自您进入关中以来，一直得到百姓的拥护，如今已有十多年了；皇上数次派人问候您的原因，是害怕您受到关中百姓的拥戴。现在您为何不多买田地，少抚恤百姓，来自损名声呢？皇上必定会因此解除疑心的。”

萧何认为有理，又依计而行。

高祖得胜回朝，有百姓拦路控诉相国。汉高祖不但没有生气、反而高兴异常，也没有对萧何进行任何处分。汉初之开国功臣，多为诛杀，而唯萧何得以全身，这与其善于分析形势并权变用谋的本事是分不开的。

对待同一件事，随着形势的不同，根据对方心态的微妙变化和行动的真实用意，采取正好相反的应对策略，这是萧何创造的一个经典性的权谋典范。虽然这其中有其下属的智慧，但是如果主人昏庸固执，弃而不用，就不可能付之于行动。

老实人应该从这个例子中学到一些东西，即：应多观察生活，多进行一些社会实践，不断提高自我认识问题和分析问题的能力，并不断增强自我在处世方面的灵活性。如果你能把这种实践坚持下去，久而久之，必然会使自己的处世能力和生存状态有一个巨大的改进。

三、对人生的技巧和手段持激烈的否定态度

老实人以一种教条化的方式坚持和贯彻群体规范法则，对人生的技巧和手段持以激烈的否定态度。他们往往不能认识到这样两条事实：第一，局部地、暂时地弱化和突破群体规范法则有助于最终实现群体规范法则；第二，做事的手段和技巧具有一定的工具性特征，坏人可以用，好人也可以用。

老实人坚持原则，认为群体规范法则是至高无上、不可违背的，这在一般意义上是正确的。但是，我们也应该看到，道德的目标和长远的利益并不会自动实现，它需要我们付出代价、经历曲折才能够企及。在这一过程中，我们必须要学会保存自己、学会融入现实，学会以一种策略的方式来实现对客观世界的改造。换句话说，我们必须要运用一系列的手段和技巧才有可能达到我们的目的。而这些手段和技巧，往往要不可避免地与群体规范法则相背离，老实人也正是因此而对技巧和手段持一种激烈的否定态度。

我们认为，这是老实人的一个认识误区。他们其实是在以一种机械的、教条的方式来坚持群体规范法则，他们不懂得以一种辩证的历史的眼光来对待我们所处的这个世界。进一步讲，他们对下列这两个问题没有很清楚、很明确的认识。如果能比较好地理解了这两种问题，势必会使老实人在心理上产生某种质的更新。

第一，局部地、暂时地弱化和突破群体规范法则，有助于群体规范法则的最终实现。

在老实人看来，世界非黑即白，是截然分立的，他们往往不能看到黑中有白、白中有黑，两者是可以相互转化、相互促进的。手段和技巧是属于社会运作法则的范畴，像我们在前面所讲的一样，它们虽然从一定时间和一定角度来看有悖于群体规范法则，但却是实现群体规范法则所不可少的条件。

这个道理听起来有些怪，不道德的手段怎么可能产生道德的结果呢？我们不妨先看一个来自大自然的例子：大家都知道荷花最为清雅，乃是高洁的象征，但是它的根却是深扎于污泥之中的，正是这些污泥才能给它提供充足的营养成分。然后，我们再分析一下“战争”这个人类现象：大家都知道，战争残害生命、毁灭家园，给社会的生产发展带来了极大的损害，避免战争，维护和平是所有善良的人们的共同要求。但是，当邪恶的势力肆虐危胁人类的生存和发展，而和平的手段又无法取得成效时，我们只能采取战争这一恶的手段来维护和实现大多数人的利益，你能否认战争有时具有合理的价值吗？

群体规范法则是一种抽象的东西，要想实现它，必须首先要将之落实为一系列具体的目标。而要达到这些具体的目标，又必须扎根于客观的现实当中。而现实是不完美的，我们要做成某些事情，就必须要学会容忍这种不完美，而且还要学会适应现

实中种种不合理的运作法则，因为如果我们不能融入现实，那么也就无从谈起改造现实，这正是“不入虎穴，焉得虎子”的道理。

一位大学生走入社会后的成长经历就很能说明这个道理。李某是一位工科大学生，毕业后分配到县城机关工作。他认为到基层最能发挥他的特长，实现其开发山区资源、造福一方父老的抱负。于是，他便主动要求到基层工作。

刚开始，李某仍是一副“书生意气”。在建采矿厂时，他发现用来建厂的大部分钢材都被领导拿去送人了。他便气鼓鼓地质问领导：“怎么能拿公家的东西随便送人呢？”领导拍了拍李某的肩膀说：“小伙子，刚出校门还不懂人情世故呀。搞设计不能死抠实际需求量，还必须把一些人为的损耗加进去，这才是大学里学不到的东西。”

李某深思了一阵，便不再坚持己见。这样，他安然地度过了他步入社会、融入现实的第一步。在领导眼里，李某能干又听话，几个月后，便提拔他作副乡长。

有了一定的权力，使得李某的才学有了用武之地。他东奔西走，处心积虑，做了许多违心的事，然而成绩也不小。他拉关系、送礼的技巧已到了炉火纯青的地步，自然，在他面前总是红灯少，绿灯多。关系一旦理顺，做起事来就有一种轻车熟路、游刃有余的感觉。几年下来，他主持的那个乡，乡镇企业产值和利润连年翻番，老百姓的收入也有了很大的提高。三年后，他被任命为乡长、乡党委书记。两年后，又被提升为主管工业的副县长。李某在大学时立下的志向，在一定程度上可以说已经实现了。

理想是美好的，但要把这种“美好”转化为现实，在现实中生根、开花、结果，就必须要首先遵守社会的运作法则，理解并掌握其基本的生存手段和处世技巧。老实人往往从道德上的合理性

而不是实际中的有效性出发来评判这些手段和技巧，采取一棒子打死的态度，自然不会在事业上有什么成就。结果，他们所经常谈论的群体规范，不过成了“空中楼阁”“水中明月”。一分实干抵得上十万句的清谈，一个有用的技巧要比十个无用的原则更有价值，老实人用道德捆住了自己的手脚，使自己变成了对现实无能为力的人。他们往往是最想对社会作出贡献、而事实上又常常是贡献甚微的一群人，这是很可悲的。奉劝老实人一句，社会最需要的是“实干家”而不是“清谈家”或“道德家”。

第二，做事的手段和技巧具有一定的工具性特征，坏人可以用，好人同样可以用。

老实人不仅喜欢把道德绝对化，还喜欢将之僵化，也就是说，无论做什么事，都喜欢以道德的目光来作一番评判，贴上一个道德的标签。但是，他忽略了这样一个事实，即：世界上还存在着具有道德中立性和道德模糊性的事物。做事的手段和技巧就属于这类事物。

做事的手段和技巧其实就是一种工具，它同一把刀子在性质上没有根本的区别。刀子既可用于杀人、也可用于救人，手段和技巧也是如此，它既可用于邪恶的目的，同样也可用于正义光明的目的。不可否认，在历史和现实中，常有许多人为了达到自己的某种不道德的目的，采取某些违背群体规范法则的手段，做了许多伤天害理的事。而那些道德高尚者则因为很少或不使用那些手段而获得了人们的尊敬。于是乎，手段和技巧似乎就总是与坏人、坏事联系在了一起，为正人君子所不齿。其实，这只是一种表面现象，至少是看得不全面。真实的情况是，即使是好人，要想做大事，也必定要运用各种技巧和手段，只是由于其目标的正义性和结果的公利性，使得人们忘了以客观的立场来分析其做事的过程。

民国时期,蔡锷与袁世凯斗智斗勇、竞赛权谋的故事就很值得我们思考。

在二次革命期间,蔡锷曾对袁世凯与革命党人的交战表示中立。这些举动引起了袁的忌恨,他深知蔡锷是个人才,恐其日后有变,就将蔡锷召入北京,名义上作为自己的助手,不时地将其召入府中,假惺惺地与其商量大政方针,实际上是牵虎入笼。

蔡锷明白袁世凯的打算。所以,进入北京后,他收敛锋芒,每每与袁交谈,都故作呆钝,以自己年轻识浅、阅历不深为由,自称是略懂军事,但难识大体。

一日,袁世凯召蔡锷到总统府,讨论恢复帝制一事。蔡锷回答道:"我原先是赞成共和的,但是,二次革命以后,我才知道,这么大的中国没有一个皇帝是统治不住的,我也准备提倡变更国体,现在总统有这个意向,那是太好了,我第一个表示赞成。"

狡猾的袁世凯反问道:"你说的当真么?为什么南京、江南变乱时,你却要做调解人,帮他们讲话呢?"

蔡锷立即回答道:"此一时,彼一时。那时我远驻云南,离北京太远,长江一带,又多是国民党势力范围,投鼠忌器,不得不违心地作中间人,还请总统原谅。"

袁世凯听罢,拈须而笑,闲聊几句,方才送客。

从此以后,蔡锷便主动与那些为帝制摇旗呐喊的人打成一片,胡吹瞎扯,宣扬帝制。

有人为了试探他,就对蔡锷说:"你既然赞成帝制,就应该参加请愿,何不签个大名?"蔡锷接过笔,毫不犹豫写下了自己的大名,并签好了押。这些复辟派一看他如此爽快,疑心顿消。

为了进一步使袁世凯打消对他的疑虑,蔡锷又生一计,那就是脱下戎装,西装革履地去妓院寻花问柳,并结识了有胆有识的京城名妓小凤仙。蔡锷把一切公务都搁置起来,不去过问,三天

两头地泡在妓院里，还扬言要与妻子离婚，娶小凤仙为妻。这一切都使得人们开始相信，如今的蔡锷胸无大志，已不再是从前做云南都督时的那个蔡锷了。

而这时，蔡锷已在寻找虎口脱险的机会了。

首先，蔡锷与夫人策划了一场离婚戏。二人打得不可开交，蔡锷更是破口大骂，蔡夫人也是毫不示弱，声言："与其被你打死，倒不如回娘家去。"说罢，卷了行装，带了两个仆人，别人劝也劝不住，当即就回了娘家。

通过这种方式，蔡锷安排好了家眷的出逃，同时，又进一步麻痹了袁世凯，使其放松了对自己的监视。

1915 年 11 月，蔡锷以去天津看病为由，在小凤仙的巧妙配合之下，设法躲过了北洋警探的跟踪，绕道日本、台湾、香港和越南，于 12 月秘密到达昆明。

蔡锷假戏真做，终于蒙蔽住了生性狡猾、耳目广布的袁世凯，得以最终逃出虎口。不久，他即和唐继尧等人一道组织起护国军讨伐袁世凯。

蔡锷为了脱身，既说假话，又嫖娼狎妓，作了许多违心的事，这些事情用老实人的观点看，绝对是不道德的。然而，在当时的情形下，也只有通过这种手段方能达到自己的目的。这些事情并无损于蔡锷的整体形象和历史地位，相反，却成为其有勇有谋的象征。这都说明，手段和技巧就是一种工具，老实人应该抛弃道德上的成见，大胆地加以使用。多学习一些处世手段和生存技巧，必然会对老实人在事业上的成功起到不可估量的作用。

四、对实际效果和利害关系考虑不足

老实人以理想化的方式来看待世界、以原则化的

方式来对待世界,因而对其行动的实际效果以及现实的利害关系考虑不足。这使得他们往往在能否达到预期目的和是否会产生非预期后果等问题上没有清楚审慎的思考,也往往造成在实际操作过程中的种种利害冲突,最终因阻力过大而导致失败。

老实人往往有一个非常单纯的想法,即认为:只要动机是好的,行动是规范的,按部就班地运作下去就应当会有一个理想的结局。但是,事实上,我们的世界很少有这种直线型的运行轨迹,更多的则是曲线和折线,并且往往是多条运行轨迹纠缠在一起,扭结盘旋,令人眼花缭乱。我们在做任何事情的时候,都不可能脱离开现实制约,脱离开他人的目标和利益对我们的影响,这一切都使得事情的结局可能大不相同于理想中的结局。"种下龙种,收获的却是跳蚤",这种是现实的无奈和现实的真实,老实人必须学会从情感上接受它,并在理智上理解它。

从一定意义上说,做事不讲效果、不计后果以及对现实中的各种利害关系考虑不足,是老实人生活的很不如意的一个重要的心理根源。

1. 对实际效果和可能后果考虑不足

老实人往往倾向于把群体规范法则全部、彻底地贯穿于自己的一切行动之中,不愿意承认现实的合理性,不愿意正视世界的复杂性,以道德情感代替理性分析,做事只讲动机,不讲效果、不讲后果,结果好心不得好报,反而自食其果。对此,仅仅发一番道德感慨是不够的,老实人应该平心静气地检讨一下自己认识上的问题。

不讲实际效果，就是指老实人一味地按原则办事，不懂得顺从和遵循社会运作本身的实际规范，在做事时，很少问一问自己：这样做能否达到预期的目标，而如果不能，那么应该采取哪些手段才能如愿。由于老实人总是以道德作为评判事物的标准，这就捆住自己的手脚，使得许多具有实用价值但却不甚符合群体规范法则的方法和技巧被其拒之门外，加之老实人不懂得根据别人的心理和个性特征灵活地运用其所掌握的少得可怜的方法和技巧，这就使得其做事难以取得预期的效果成为必然。

不计可能后果，就是指老实人做事只讲动机，不问结果，很少考虑一下，自己的行动可能会产生哪些非预期的结果，而这些结果又可能会对自己和他人产生哪些影响。就像我们在生产任何一件产品时总会产生一些副产品一样，我们做任何一件事也会产生一系列的连带效果和连锁反应，并且，更有可能的是，我们的实际所得与最初打算相去甚远。由于我们的行为不是孤立的，我们的行动总会影响到他人，并引起他人的种种反应，这样，他人的应对策略就会对我们的行为效果产生影响，而一个人行为的变化可能会引起一群人行为的变化，在这种人群的互动中，我们所采取的行动的实际效果就变得错综复杂而难以把握了。加上老实人总是教条地看待原则，不讲究做事的策略和方法，因此，老实人往往不仅难以达到自己的预期目标，并且还往往要承受许多非预期的苦涩的后果。

2. 对现实中的利害关系考虑不足

我们生活在一个受利益驱动的世界。早在一千多年前，司马迁就精辟地指出：“天下熙熙，皆为利来；天下攘攘，皆为利往。”我们要实现自己的生存，就必然要追求某种属于自己的利

益，而在一定社会发展阶段，社会的利益总量又是一定的，这样就必然会产生利益的争夺和纠葛。所以，我们做事时就一定要考虑利害关系，考虑到这件事对于自己、对于他人产生什么样的利益影响。否则，我们自己就要受到伤害，做起事来就会阻力重重，志向再高洁也会落空。

老实人在这方面常犯的两个错误是：①不懂得自我保护，不懂得通过维持和壮大自己的力量来保证良好的长远目标的实现。②不懂得运用利益分析的方法来指导自己的行动，对涉及到周边当事人的利害关系认识不清，因而不能团结盟友，孤立对手，做起事来就会阻力重重。

徐志摩的一段人生经历就很值得我们警醒。

1922 年，徐志摩留英归国。此时的徐志摩，其浪漫派诗风已日趋成熟，加上所接受的一系列西方教育，这都使得他有一种传道者的自我优越感，踌躇满志，准备大干一场。然而，不谙世事、不解国情的他，很快就尝到了苦涩的滋味。

徐志摩一身英国绅士派头，这不仅仅表现在他的演讲授课中，就是在平时，与同仁们的交谈中，也常常不自觉地操起“我们从英国来的”、“我们英国留学生”之类的口头禅。这种习气在熟人那里只是一笑置之而已，而在交往不深的文坛人士看来，就不免有些猜忌和不悦。他与创造社的生隙、结怨，同他的这种习气也不无关系。

徐志摩回国不久，就结识了几位创造社的“元老”，并结下了较深的友谊。但很快，徐志摩的一篇文章掀起了轩然大波，这使得他们之间的友情蒙受了一场灾难。

在这篇名为《杂诗：坏诗，假诗，形似诗》的文章中，徐志摩批评了郭沫若的诗句“泪浪滔滔”。徐志摩用一种一反常态的调侃语气批评郭沫若太过夸张。其实，文学批评是很正常的，但为何

徐志摩独独要以郭诗为例，这就很让旁人深思了。并且，徐志摩的文章让人读来有种吹毛求疵的感觉。因为夸张本来就是文学惯用的手法，尤其在浪漫派诗人那里更是如此，这一点徐志摩应该比别人更清楚，他总不会不知道有“白发三千丈”与“燕山雪花大如席”的名句吧。徐志摩之所以这样做，不能不与他从英伦带回来的绅士贵族习气有关，这种习气在初来乍到的徐志摩身上，又混和着一种初生牛犊不怕虎的傲气。

然而，徐志摩考虑问题太浅薄了。他的这篇文章是发表在胡适主办的《努力周报》上，批评的是创造社的主将郭沫若，而在此前，胡适与创造社之间曾经有过宿怨，这种文人之争的阴影一直是消而未散。徐志摩的贸然举动，显然很快地把自己划入了原有对立阵营的一方，而这并非是他的初衷。后来的举动表明，徐志摩对自己的冒失很有点后悔，并为图补救，但显然已经来不及了。

创造社的成仿吾，在盛怒之下，给徐志摩写了一封近乎绝交的信，信中指责徐志摩一方面虚于周旋，一面却暗地里向创造社射冷箭：“志摩兄！我不想人之虚伪，一至于此！”斥责徐志摩的用意不在攻击郭沫若的那句诗，全在污辱郭沫若的人格。接着，在《创造周报》上刊载了成仿吾与徐志摩之间的几封书信，在外人看来，徐志摩便真如成仿吾所说的，是一个两面三刀的阴险虚伪之人。

面对这种“两面不是人”的难堪境地，徐志摩又悔又气。事态发展到这种地步，是其始料不及的，他这个人，轻率些是有的，有意伤人之心却没有。徐志摩很快写出一篇名为《天下本无事》的文章为自己作辩白，声称自己的批评是对诗不对人，并且其对诗句的批评是以承认郭沫若在诗歌创作上的贡献与地位的前提下进行的。最后，他还声称不卷入任何当时的文学会社之间的

纠缠。

但仇怨已结，间隙已生，即使竭力补救，总无法融洽如初了。徐志摩的贸然批评在创造社一批人看来是有预谋的，而徐志摩所谓的中立性的超然姿态同样也令人感到不快。这样，徐志摩与创造社的友谊也就结束了。

回国后的一年多时间里，徐志摩心情晦暗，自己的计划一一落空，许多准备做的事情都没能实现，现实给他上了生动然而沉重的一课。

徐志摩的举动是无心而轻率的。说他无心，是指他并没有恶意伤人、蓄意挑起争斗；说他轻率，是指他没有认真考虑做事的后果以及其中的利害关系。中国社会的一个最重要的特点就是人际关系错综复杂，而隐藏在每一条人际关系背后的又是更为棘手的利害关系，不了解这一点，不慎重对待这一点，就会栽跟头，就要吃亏。

我们生活在一个大变革的年代，而这个年代又是一个务实的、讲求实际利益的年代。这就要求我们，在处理每件事情时，都要想到结果怎样、效果如何、会触发哪些利害关系。而要能做到结果最优、效果最好、阻力最小、收益最大，那就需要我们解放头脑，放开手脚，勇于突破旧的法则，创造更加有效的新法则。

说到底，改革的年代，就是一个制度变迁和规则创新的年代。旧有的法则不再是天经地义的正确，只要它阻碍了社会的进步，就要被抛弃、被更新，而如何建立新的规则呢？老实人在这方面往往显得手足无措。实际上，我们改革的倡导者们早就作出了提示。邓小平提出的有利于提高社会生产力，有利于提高人民生活的水平，有利于增强综合国力的标准，其实就是要我们抛开观念上的枷锁，做到用事实说话、用结果说服人，而且这个标准又把国家、社会和个人的利益统一起来，使改革的阻力减

到最低。小而化之，老实人要想在改革的年代生存，就必须学会把实际效果和利害得失而不是一成不变的原则作为自己行动的准则，只有这样，才能使自己得发展，也使社会从中受益。

第二章　老实人的五大行为表现

老实人在心理上的某些特征，外化于现实行为中，往往具有以下几种表现：第一，利益敏感度不够，不仅羞于力争自己份内的利益，而且不善于从利益角度为自己作长远和周到的打算。第二，自我表现差，不善于得体地表现自己的善意、优势和成绩。第三，过分注重面子，心理承受力弱，崇尚万事不求人。第四，片面坚持原则，不考虑做事的效果和结局。第五，在人际交往方面有严重的失误，只交往合得来的人，特别容易讨厌别人，不善于结交利益关系和盟友。

心理是行为的依据，行为是心理的外现，两者互为表里，相互补充，共同构成了一个人基本的精神面貌特征。在上一章，我们剖析了老实人的四大心理特征，在本章，我们将进一步地探究一下老实人的五大行为特征。我们将从我们普通的工作和生活入手，指出老实人最常见的某些行为表现，找出其何以如此的原

因以及可能产生的相应后果，最后，我们将为其改进自己的生活提供建议。通过这一系列的活动，我们的目的就是要阐述一种新的生活观念和道德哲学，我们要努力使老实人能够明白，自己的某些行为，从根本上说，不但对社会发展、个人进步是一种不利，而且在道德上也并不具有真正的优势。对老实人来说，揭示其行为的重大消极后果不啻于是一种"扬汤止沸"，而粉碎其在道德上的优越感则更是一种"釜底抽薪"之举，双管其下，这将会对老实人实现真正的启蒙。这种启蒙的后果是，我们的社会将会得到更好的规则和更公平的秩序，并且，它将使个人和社会双双获益、共同进步。下面，我们将用五节的篇幅对老实人最显著的五种行为特征一一进行分析、批驳和指正。

一、利益敏感度不够

利益构成了我们这个世界最真实的一面，获取利益是获得生存和发展的必要物质保障。在利益方面，老实人因认识上的欠缺而存在着两个方面的常见行为特征，其一是羞于力争自己的份内利益，其二是不善于从利益角度为自己做长远和周到的打算。老实人的这些表现是其在事业和人生中屡屡受挫，始终处于弱势的最根本原因之一。

在世人眼里，老实人似乎就是"吃亏"、"受气"的代名词。老实人仿佛是一群没有自我利益的人，并且他们似乎永远应该把自己的某些应得利益毫无怨言地拱手让人。老实人可能会由此而感叹命运的不济或是社会的不公允，然而，他们往往却忘了低

头自省，找一找自身的原因。其实，说到底，并非别人而正是老实人自己塑造了自己的弱者表象、铸就了自己的惨淡人生。

我们生活在一个由各种利益交织构造而成的世界里，利益关系，如果不是人与人之间最重要的关系的话，那也是最基本的关系。人类社会之所以有存在的必要，就在于人们之间相互需要，有着利益上的相互需求。换句话说，一个人要想活下去并且活得越来越好，就必须要进行利益的追求和交换。利益问题，是我们每个人都无法回避的，它向我们展示了生活最真实也是最朴素的一面。在现实生活中，利益就主要表现在某些物质的获取方面，但是，事实上，一切能够给人带来主观满足的东西，比如说名誉，都可以归入利益之列。

面对利益这样一个渗透到我们生活毫末的现实问题，老实人却往往视而不见，或见而不行，他们总是耻于言利，羞于争利，不思取利。因为老实人总是坚持道德第一的法则，而道德又总是以无私奉献为核心内容的。这样，老实人在看待利益时便存在着思维上的障碍，往往漠视和丑化利益行为；在争取利益时又存在着行动上的障碍，因以言利为耻而失去了行动上的能力，只能是干吃哑巴亏。想不开的自然是上火、生气，而想得开的也不过是以精神胜利、道德优越聊以自慰。

下面，我们就将针对老实人在利益问题上常见的两种行为表现进行分析。我们将指出，争取利益并不耻，不讲条件，不看后果，毫无原则的放弃正当利益也决非是善行；学会利益的分析和利益的谋画，不仅有利于个人的发展，对社会进步也将是一种推动作用。老实人利益敏感度低的两种具体表现是：

1．羞于争取自己份内的利益

在我们的工作和生活中，老实人往往是指那些本本分分、规规矩矩的人，他们在工作上任劳任怨，在生活上严谨自好，各个方面都达到了社会规范的基本要求，在领导眼里往往也算是很听话的人，在群众中形象也是公认的好。然而，就是这样的人却总是吃亏。也就是说，遵守规则的人并没有得到奖励，而违背规则者却获利甚丰。这种现象看似不正常，但却很普遍地发生在我们的身边，久而久之，反倒成为正常现象。为什么老实人总是吃亏？这与其羞于争取自己份内利益的行为有着直接的、甚至可以说是必然的联系。

老实人极端重视道德和规则，认为自己去争取利益这件事本身不符合以道德为核心的群体规范法则。而对群体规范法则的遵从，使他误以为有好的用心，好的行为就必然会有好的结果，也就是说，只要自己做了工作，有了成绩，群体（包括组织和领导）自然就会安排自己的利益。因此没有必要去争取利益。

而且，老实人还总有一种认识上的误区，认为“争”便是不道德，因为道德的行为是讲究无私奉献、只讲付出、不求索取的。但事实上，争取自己的份内利益是一个与道德无关的问题，按劳分配，等价交换乃是天经地义的公理。而老实人看不到这一点，他们以道德感来评判一切事物并以此来决定自己的一切行为取向，因此，在他们眼里，争取利益就变成了一件不具道德优势的事。

还有些老实人，也认识到了应该去争取一下自己的正当利益，但是却苦于无计可施。因为在争利的过程当中，为了在竞争中获胜，势必要运用一些超出群体规范的技巧和手段，而这一点

乃是老实人最不能接受的。于是乎，在某种程度上，老实人把争利的过程与小人行为等同起来，这样，争取自己的份内利益，就不仅是不必要、不具道德优势的举动了，而且更成为可耻、可恨的事。

然而，老实人的这种“不争”的道德之举，却带来了一系列不良的后果，这些后果从一个客观的立场上来评价的话，甚至还很有不道德的因素在内，这大概是老实人所始料不及的。

就个人而言，不去争取应得之利益，往往会有以下后果：

第一，使自己的生存能力显得不足。我们都是生活在世俗社会中的平凡人，我们要活下去，就必须要有一定的物质基础作保障，没有这些东西或者获取不足，生活就会出现困难。这是一个非常现实的问题，道德正义感并不能一劳永逸地解决肚皮咕咕叫的问题。如果你羞于争利，使应涨的工资未涨，应分的房子未分，应升的级别未升，势必会使自己的生活质量受到影响，并且，这种影响往往并不单单涉及到一个人，其小集体的其他成员、特别是家庭成员也将跟着受害。

第二，对自己事业的长期发展不利。老实人有理想、有抱负，有公正心和正义感，这很值得提倡，但千里之行始于足下，万丈楼台起于毫末，通往理想的路就象是登山的石径，必须要一个台阶一个台阶的攀登，必须要有一定的实力作积淀。如果你羞于争利，就等于是少登了一个台阶，而有些时候，少登一个台阶就会错过一系列的机遇，这样少登一个台阶事实上很可能就相当于少登了十个、甚至是上百个台阶。无疑，这对老实人事业的长期发展是极为不利的。

第三，自己该得之利而未得到，会影响情绪和心情。人非草木，孰能无情？自己受到不公正的待遇，自然要感到恼火、窝心，生气、烦闷自是不可避免，这当然要影响自己的工作和生活，对

身体健康也颇为不利。可见，羞于争利，失去的不仅仅是一种利益，它会有一系列的负面后果，对此我们应有足够的认识。

而从对社会的角度来说，我要说，老实人的这种“不争”之举其实是助纣为虐，有道德之心，而生非道德之果，正是播下的是龙种，收获的却是跳蚤。

不争应得之利，反使不应得者从中获益。实际上，老实人只讲独行其善，不与他人夺利的行为，这是对恶的一种纵容，客观上起到了助长不正之风的效果。也可以说，社会之所以有很多不公正的现象，不是因为坏人太多了，而是因为好人太多了。因为好人总是不屑出头、不愿争夺、不敢越轨，因此在坏人的无计不施面前连连败北，从而使恶行越来越大胆，越来越张狂。所以，老实人的“不争”之举并不具有道德上的优越性，恰恰相反，它往往是不道德的根源之一。这对老实人来说，不仅是一种讽刺，更应是当头一记喝棒。

不争应得之利，会使不公平的行为逐渐演化为不公平的规则。世界上并无绝对的、天生的规则，一切有关人类行为的规则都是从人们的相互交往中演化出来的。也就是说，当同一种行为一而再、再而三地发生以后，它就会变成一种具有约束力的行为模式，这种行为模式再经过长期地大范围地实行，就会成为一种新的社会规则，对人产生外在的强制力。老实人不去争取自己的应得之利，而不应得者却大得其便，获利甚丰，这就构成一种行为模式。在以后的类似行为中，老实人可能仍旧不能获得自己的那部分正当利益，而不应得者再次从中获益，久而久之，不正常就成了正常，不公平的东西则固化为社会规则的一部分。这样，老实人的忍让和退缩，就不仅仅是一种不利于己的行为，而成了阻碍社会进步的行为。自然，在这其中，老实人将成为更大的受害者。

这就需要我们对我们社会运行的真实现状有一个客观的审视。可以说,现实并不理想,因为人本身就充满了缺陷。无论在什么时代,在什么地点,社会上总存在着大量超出正常状况的争取私利的情况,并且他们往往又能取得成功。这些现象,从短期来看是不道德的、反进步的,而从长期来看又为我们社会的发展和创新提供了动力,因此是难以根绝的。现在,世界上还不存在着这样一个组织或群体,它可以彻底贯彻某种公正的原则。

在我们身边,"会哭的孩子有奶吃"更成了一个普遍的现象。分房、调工资、评职称、调工作……,无不存在着这一问题。虽然现在已经停止福利分房了,但是其中的事儿还是颇值我们深思的。

听听这位受了气,窝着火的老实人是怎么说的。

"听说我们厂子新盖的那栋楼要分了,但估计又没我的份儿。本来要是按工龄排队,我是够条件的。可是,去年刚分来的小刘说是要结婚,没房,就整天到领导那儿去闹。本来他的条件不够,架不住这么一折腾,就捅到上级领导那儿去了。人家上面有后门,听说硬得很,我的名额就被他顶了。咱没权没势,只好忍气吞声,等下一批,但愿别又半路杀出个程咬金来!"

这位老实人没有勇气捍卫自己的正当利益,更拿不出什么不同寻常的泼辣手段来,只好默认吃亏,真不知他下一次的运气怎样!估计也决不会理想,因为这样那样的"小刘"实在是太多了。

面对如此无情的现实,老实人该怎么办?是忍气吞声呢,还是奋起一搏呢?笔者认为,当然是要扼腕而起,坚决捍卫,绝不无原则的放弃自己的正当权益。老实人应该冲破自己的那种僵化静态的道德观,真正认识到,确保自己的份内利益,是每个人都应承担的责任,它不但有利于老实人自己的生存和发展,同时

对社会公正法则也是一种切实有力的支持和维护。只是盯在一事一行的道德上，那只是小道德，而使自己行为的后果做到有利于整个社会的发展和进步，那方是大道德、真道德。如果我们每个人都不做弱者，不做牺牲品，敢于去争取自己应得的利益，那么，坏人就会无利可争、无食可夺、无机可趁、无利可图，也不会有那么多人假借公名大行不义之事了。也只有这样，我们的天下才会更加太平，社会才会更有秩序，老百姓才会活得更加心情舒畅。可以说，确保自我正当利益的实现，就是对社会的一种一定意义上的奉献。

2．不善于从利益角度为自己做长远和周到的打算

老实人不仅耻于争取眼前的利益，而且不善于谋划长远的利益。因为在老实人的思想观念里，“利”是要服从和让位于“义”的，个人利益则要取决于群体利益的裁定。老实人的这些思想和行为与中国千百年来的文化传统和封建教化几乎同出一辙，难怪乎他们在商业时代来临时颇感无从适应呢！由于老实人不善于为自己的长远利益作打算，所以，事到临头，随着这些长远的利益变为眼前利益时，老实人往往是手足无措、无坚可凭，只能眼睁睁地看着那些发展的资本和机遇擦身而过。

在这方面，老实人存在着三个方面的认识误区，如果不能澄清之，老实人就很难改变自己目前这种不尽如人意的人生境遇。这三个误区是：

第一，对利益的认识误区。

老实人应该学会辨别，追求利益与满足私欲并不是一个概念。任何伟大理想和高远目标的实现，都必须要有其利益基础。一个人没有一定的实力，不掌握足够的权力与财力，就很难达到

影响他人、贡献社会的目的。为了一个有益于社会的目标而去追求利益，它与为满足个人私欲而进行的逐利行为有着本质上的不同。而在市场经济条件下的今天，只要方法适当、取之有道，争取自己的正当利益也是很正常的。

第二，对技巧的认识误区。

老实人认定一个规则，即动机良好，行为正当，就一定能取得预先设想的结果。这在逻辑上是成立的，但现实世界的复杂性和多样性决定了老实人的这一想法只能是空中楼阁、水中明月。在目标与目标的实现之间，必须要有一定的技巧和手段作为桥梁，遇山开路，遇水搭桥，灵活通变，才有可能如愿。这是因为利益乃是社会中各成员及各利益群体追逐的对象，在这其间各种超越常规手段的运用总是难以避免的。老实人如果不懂针锋相对地使用各种技巧和手段，那么只能在利益竞争中时时处于弱势，从而削弱了自我实现远大目标的能力。所以，老实人单有一个良好的动机还不够，还必须要掌握一定的手段和技巧，从而使自己的长远利益能够得以实现。

第三，对人际关系的认识误区。

老实人并不太清楚，人际关系也是一种资源，并且要实现自我的长远利益必须首先得考虑到其他人的利益。换句话说，在老实人的观念里，只有群体这一抽象模糊的概念，但具体到自己的人生设计时，则不能分清自己在利益方面的关系，因此就不能团结一批人、借助一批人来达到实现自我利益的目的。现代社会，个体的力量越来越无足轻重，而组织交往则成为当今最主要的社会互动方式，一个人单枪匹马很难成事，而必须借助众人之力方能有所作为。所以，老实人必须要学会照顾方方面面的利益，照顾有关人员的情绪，只有这样，其合理利益才能得到兑现，其长远利益才能得到切实的保障。

一个人的眼前利益和长远利益从本质上是统一的，由于老实人不懂这个道理，所以总是吃亏。他们羞于争取眼前的份内利益，从而削弱了实现长远利益的能力；而其弱于谋划长远利益，因此总是消极被动，不能为取得眼前利益而做好准备。古语云，先谋后事者昌，先事后谋者亡。学会从利益的角度为自己的发展作长远和周到的打算，这是一条基本的人生谋略。老实人应该从下面这个例子中有所启迪。

明朝奸雄严嵩，红极一时，曾经是一人之下，万人之上的人物。按理说，生活在他的手下应是很安心放心了。其府中大多数人都沉溺于眼前的权势和荣华，唯独一些慧眼观世之人能够清醒地看清事物发展的必然规律，为自己的长远利益早作打算。因而得此全身活命。

一年的正月二十八，恰逢严嵩过生日。宜春县令刘巨塘到京城拜见皇帝后，就随众人前往严府为严嵩祝寿。寿礼后，严嵩惫倦，其子严世蕃命人关上府门，禁止出入，以便使严嵩好好休息。刘巨塘因来不及出门，被关在府内。时至中午，仍大门紧闭，刘巨塘饥渴难耐，急得团团转。

这时，一个自称为严家仆人的人出现了，他叫严辛。严辛把刘巨塘从一条小路领到自己的住所，并准备了丰盛的菜肴款待他。饭后，严辛对刘巨塘说："请台下日后多多关照。"

刘巨塘不禁有些奇怪，向严辛道："你的主人正是显赫昌隆之时，我能帮你什么忙呢？"

严辛答道："太阳也不会总是当午时分，但望台下不忘我今日的托付！"

几年后，严嵩破败，严世蕃被杀，仆人严辛也因为窝赃罪被关押入狱。此时的刘巨塘，恰好在兖州当政。想到旧日严辛的善举和托付，刘巨塘为其减轻罪行，改判为发配边疆。严辛总算

死里逃生，避免了杀身之祸。

虽然今天的时代远不如古代那样可怕，但其中的道理却是万古不易、有着很多类似的地方的。老实人之所以总是吃眼前亏，原因恐怕并不仅仅在于缺乏争利的心理欲念和技巧手段，其根源还在于他们缺乏对长远利益的谋划，这正是所谓的“人无远虑，必有近忧”。这就好比是一场战争，如果没有长远战略的指导，一城一地的得失就显得盲目且毫无意义，而且最容易导致城池失守，节节败退，直至全军覆没。

所以，老实人如果决心明天不再吃亏受气，那么，从今天起，你就应该学会谋划明天。未来的社会，将是一个希望的社会，老实人长远利益的实现，则必将是对社会发展的一种推动。

二、自我表现差

不善于得体地表现自己，是老实人的一大行为缺陷。过分的谦虚和过分的笨拙是其常见症状，具体表现为：一是不善于得体地表现自己的优势和成绩，以致于怀才而不遇；二是不善于恰当地表达自己的善意和良好动机，所以多遭误会和挫折。学会用适当的方式表现自己，是老实人融入社会并取得一席之地的一个重要前提和必备条件。

老实人往往属于我们社会中默默无闻的那一群人。虽然他们中间，许多人也取得了一定的成就，具备了相当的名望和地位，但是其实际所发挥出来的影响力与所应该、所能够发挥出来的影响力往往相去甚远。而对绝大多数的老实人来说，则生活

得平平常常、普普通通，让人放心却不受重视，让人尊敬却不受欢迎。他们本来可以生活得更好，本来可以为社会作出更多的贡献，本来可以减少更多的麻烦，本来可以使自己的事业更加顺利通达，本来可以……可是，为什么在老实人身上，却总是出现“好人没有好梦”和“好心不得好报”这些怪现状呢？答案有多种，但关键原因还是要从老实人自己身上找。

可以说，不善于得体地表现自我，是老实人受埋没、遭冷落、遇挫折、被误解的根本内因之所在。具体说来，这种自我表现不佳的状况体现在两个方面：

1. 不善于得体地表现自己的优势和成绩

我们经常看到生活中的一类老实人，谦逊而沉默。他们甘于做平凡人，羞于表达自我，给人的印象似乎很平庸很冷漠，他们的生活也很平常，生活中朋友也似乎不多，在事业上更是鲜有成为风云人物者。可是，如果你有机会去接近他们、了解他们，你会发现，他们中的许多人都有着丰富的内心世界，并且不乏才华和技艺。但是，由于他们不善于表达自我、推销自我，因此往往被这个世界所遗忘，成为命运的弃儿。

老实人为什么总是以一种消极和被动的态度来处理自我被社会认知的问题？这与其根深蒂固的传统道德观念不无关系。毫无疑问，老实人是传统观念的最忠实的维护者，因为这些传统观念往往代表了一种群体规范法则，这在中国就表现的更为明显。中国传统文化是主张泯灭个人而张扬集体的，展现自我往往要被视为是出风头，就可能会被别人怀疑为别有用心。老实人总把自己看作是本份人，不愿突破常规，不愿被人视为异类，在这种传统文化的压力和心理惯性的作用下，从众、谦逊、收敛

自我，就成了其一种自然而然的行为方式。显然，他们只是从道德伦理这个角度而非利害得失这个角度来考虑表现自我这一问题的。

老实人不善于表现自己的优势和成绩，这带来了一系列的不良后果。虽然他们可能很有才干，但是由于他们不善于主动展现这种才干，因此便很难引起他人特别是组织和领导的重视，从而丧失了许多发展的机遇。而且，即使他们默默地做了许多工作，因为不为人知，也得不到相应的社会承认，甚至是给他人作"嫁衣裳"。许多老实人的一生是让人颇感遗憾的，因为他们本来可以在更高的位置上更大地发挥其影响力，更多地贡献于社会，更好地实现自我价值。可以说，许多老实人的怀才不遇、抱恨终生就在于其缺乏毛遂自荐的勇气和自我宣传的意识。既然别人无从了解你的优势与成绩，那么也就谈不上什么赏识和重用了。

多数的老实人，不仅在思想意识上缺少展现自我优势这根弦，而且往往由于缺乏技巧而不能恰当地表现这些优势。由于老实人把技巧和方法不是看作一种工具而是当作一种具有道德属性的东西，因此他们往往排斥技巧并且拙于技巧，这样，就很难把自己的优点最完善地凸现出来，很难把自己的成绩最得体地呈现出来。更多的情况是，没有什么实际效果，甚至还适得其反。由此我们也可推知，许多老实人其实并非不想表现自我，只是不善于表现自我，由于方法失当、手段贫乏而致使效果不佳，或得非所愿。

唐朝诗人孟浩然，曾写过许多名满天下广为传诵的好诗，事实上他仕途不顺，已到不惑之年，仍未求到功名，怀才不遇而心中苦闷。

四十岁那年，孟浩然到长安应试进士又失利，这次失利使他

的心情大为沮丧。他想上书皇帝，又很犹豫，于是便写了一首《岁暮归南山》的诗来抒发自己的愤懑惆怅之情。

一天，在宫中办公的诗友王维私下把孟浩然请去闲谈，二人谈兴正浓，忽有人报玄宗皇帝来了，两人大吃一惊，孟浩然急忙回避，躲到榻下。玄宗看出了破绽，王维不敢隐瞒，只好向玄宗请罪，讲出实情，也想借此举荐孟浩然。玄宗听说是孟浩然，就说："这位诗人，我已听人讲起过，只是还没有见过他。"当下就叫孟浩然出来，并询问他有没有带来什么新诗。孟浩然说没有，玄宗就让他吟几首新诗给他听听，孟浩然诚惶诚恐之际，就吟了这首《岁暮归南山》的诗：

北阙休上书，南山归敝庐。
不才明主弃，多病故人疏。
白发催年老，青阳逼岁余。
永怀愁不寐，松月夜窗虚。

玄宗听了，很不高兴，特别对颔联"不才明主弃，多病故人疏"很是反感，说："你自己不主动寻找做官的机会，而我也没有弃你，你怎么就诬赖我，说我弃你呢？"于是，便命孟浩然仍回终南山去，始终不肯提拔他，孟浩然最终抑郁而死。

考试不中而又偶遇皇帝，这对孟浩然来说不啻是天赐良机，但是孟浩然却没能把握住。主要原因就是孟浩然自我表现不好，吟了一首牢骚太重、暮气沉沉的诗，结果使龙颜不悦，从而使交际失败。孟浩然不免有些太老实、太书呆子气了，皇帝让他吟几首新诗，他便把新作的诗不加思考地念了出来。殊不知，这首诗根本不能最集中地显示他的才华和水平，而且皇帝所期望听到的也决不是牢骚和怨气。设想，如果孟浩然能够吟出他的名

句"气蒸云梦泽，波撼岳阳城"，那么效果该有多么大的不同呀！因此，关于孟浩然的这次失败经历，历史上许多人都替他深深惋惜。而在今天，我们在惋惜之余，又应该思考些什么，否则，我们同样也可能会被后人当作惋惜的对象。

随着市场经济的不断发展，我们已开始走向一个推销时代。所谓的推销，其含意就是指主动地向别人去介绍自己的某种东西，并使其获得对方的认可。商品需要通过广告来推销自己、扩大销量，我们也同样需要通过自我宣传，展示自己的优点，去争取发展的机遇。在"酒香不怕巷子深"已成为陈年黄历的今天，在人才竞争日趋激烈、致胜良机稍纵即逝的情况下，老实人要有危机感和紧迫感，要放下包袱、解开枷锁，要学会运用各种各样的手段和技巧来表现自我、展示自我，使自己尽快地脱颖而出，早结硕果。我们每个人都应该做自己形象的推销员，把自己的优势和成绩推向市场、推向舞台，"守株待兔"的做法不仅在古代是一个蠢举，在今天依然会让你一事无成。老实人当切记之！

2. 不善于合适地表现自己的善意

老实人经常感叹，好心不得好报。他们善意地付出、仁义的心肠往往被人误解、曲解，他们无私的奉献、真诚的情感往往不为人知、没有回报，而更糟糕的是，他们还常常以莫名其妙的方式开罪了朋友、得罪了领导，搞得人际紧张，事业低靡。这其中的原因固然是多方面的，但老实人不善于合适地表现自己的善意往往是首因之一。

老实人不善于合适地表现自己的善意，主要体现在以下几个方面：

第一，不懂得灵活运用各种技巧和手段来表现自己的善意。

老实人的世界观是直线式的,他们认为一个良好的动机必定会产生出一个良好的结果。老实人的世界观往往又是十分机械的,他们认为真便是真,假便是假,真的假不了,假的真不了,这固然是有一定道理的。然而纷繁运动的世界中,"假作真时真亦假,真作假时假亦真"的现象却比比皆是。这都说明,世上万事万物在因与果、表与里等方面,并不存在着一一对应的关系。如果我们理解这一点,我们就会明白,仅仅有善意和真心是不够的,我们还必须通过种种努力,来证明自己的善意和真心,使别人能够真正感受到这种善意和真心。

老实人总是强调自己丹心一片,问心无愧。但他们往往忘了,丹心也好、黑心也罢,是谁也无法直接看到的,别人只能从你的具体行为以及这些行为给自己和他人所带来的影响中来推测。老实人要想准确无误地把自己的善意表现出来,为别人理解和领悟,就必须要借助于一定的手段和技巧。这就好比是高明的厨师,他懂得用不同的工具来制作不同的菜,从而最好地发挥出自己的厨艺,制作出最上乘的美味佳肴。试想,一个只会用炒锅的厨师去做满汉全席,结果会怎样呢?

老实人往往对手段与技巧持以否定和排斥的态度,这是他们不能够得体地表现自己的善意的一个最直接的原因。其实,技巧和手段只是我们做事时所凭借的一种工具,它本身并无任何不道德的地方。这就如同一把刀子,坏人可以用它来杀人,好人可以用它来救人,但刀子本身是无辜的,问题的关键乃在于使用的目的。少数坏人利用某些技巧与手段欺骗别人,以达到逞己私欲的目的,应该受到谴责,而这些技巧与手段同样也是无辜的。从古至今,在政治、军事、商业等各个领域,三十六计都在被人们不同程度地运用着,而且这在敌对双方的竞争中表现的特别明显,难道仅仅因为敌人也使用它,我们就应该否定它、拒绝

它、排斥它吗？答案是显而易见的。

英国著名政治家格雷史东就曾运用他灵活的手腕，巧妙圆满地解决了一件可能使自己遭受误解、受到攻击的棘手的麻烦。

在格雷史东年轻时，血气方刚，不免做事武断。在“爱尔兰与教会”问题上，也曾经很武断地坚持一己之见。但当他后来成了皮尔内阁的一员后，忽视发觉自己以往的主张的错误，反而信服了与他意见相反的皮尔的意见了。但是他该如何表示自己的这种改变方好呢？如果他公开收回他的意见，宣布自己已经成了皮尔的拥护者，人家一定会批评他“趋炎附势”，说他为了要做官，竟连自己的主张也牺牲了，无疑，这将使他的名誉受损。他想要做的，是要使人相信，他的转变不是出于个人利益的考虑，而完全是基于自己理性的思考和对公益的挚爱之情。

那么，他该怎么做，才能达到使名誉与事实两全的目的呢？格雷史东的解决办法是：先向内阁提出辞呈，然后用极诚恳的态度，对皮尔作全力的拥护。这样做的用意，就是表示他肯为了主义和信仰而牺牲自我，他要让人们知道他是一个大公无私的人，他的转变完全是出于一种成熟审慎的思考，毫无卑鄙不良的用意夹杂其间。结果，他获得了很多人的支持和赞助。

由此可见，合理、适当地使用技巧，对于真实表达自我、消除不必要的误解和麻烦，有着举足轻重的作用。老实人恰恰在这一点上由于认识不清，行为无力而吃亏不浅。要想改变这种状况，老实人首先就要转变对技巧的不正确看法。孔子曾说过：“言之无文，行而不远。”在这里，“文”不仅有文采之意，而且可作“巧言令色”解。君子处世行事，非常需要通过“巧言令色”来表现自己。老实人不妨借鉴之。

第二，不懂得审时度势、因人制宜地表现自己的善意。

在我们的工作和生活中，有这么一类老实人，他们说起话

来，不看场合、不分对象、不择时机，心里想什么，就直接道出来。结果，说者无意，听者有心，不知不觉中就得罪了许多人，给自己无形中制造了很多不必要的麻烦，甚至造成无可挽回的后果。

老实人之所以会遇见这些麻烦，究其心理根源，主要有：其一，老实人说话做事，往往只讲出发点不问归宿，只谈目的不看结果，所以对自己的行为所可能带来的后果考虑不足；其二，老实人对世界的复杂性和多样性认识不足，所以不懂得有区别有策略地对待各种人和事，他们千篇一律的处世方式在大千世界里难免要四处碰壁；其三，老实人对人特别是人的心理把握不够，在这种知己不多而又知人甚少的情况下，吃败仗几乎是不可避免的。这就好比是在黑夜里乱放箭，你知道哪一支伤到了谁的心？而报复者的箭又来自何方？

中国有句很朴素的民谚，叫做“到什么山上唱什么歌”。这句话的用意就是告诉我们：要根据对象的不同而采取不同的行为方式，否则，就容易制造对立，产生麻烦。而老实人往往把这种灵活性与见风使舵、两面三刀、曲意奉承等反面的字眼儿联系在一起，这实在是一种误解和偏见。我们仅仅有一个良好的动机是不够的，还必须要有一个切实可行的方法作保证，而要做到这一点，就必须要具体问题具体对待，因地制宜、因人制宜、因时制宜、因势制宜地去处理问题。只有这样，才能做到既发展了自己，又完成了事业，达到人事两成的圆满结局。而不了解这种必要性，抗风而上，一意孤行，则难免帆摧船毁，落个可悲的结局。

三、过分重视面子

老实人对面子的珍爱程度往往超过了常人的平均

水平。死爱面子，宁可舍利不放弃维护面子，是其最常见的表现。究其心理根源，这些表现乃与其认识上的两大误区有关，这两大误区是：过分的自尊要求和万事不求人的处世原则。解决这两个方面的认识问题，将对老实人的人生设计以及其人生价值的实现起到不可估量的作用。

中国人爱面子，老实人则更爱面子，而且往往到了得不偿失的程度。因为爱面子，也怕丢面子，所以老实人总是千方百计地维护自己的面子，而正是在这一过程当中，他们失去了许多更为有价值的东西。在我们的现实生活中，经常有这样的现象发生：有的人因为孤寡老母要嫁人而觉得脸上无光，寻死觅活地去喝农药；有的人则因为别人一句无心的话而自尊心大损，从此友情断绝；有的人最喜欢给别人戴"高帽子"，然而"帽子"决不能白戴，一遇见实际利益，自然就得"发扬风格"，不予考虑；更多的情况是，自己的正当利益受到损害或面临威胁时，老实人却为面子所困，束手无策，不敢站出来讲，不愿跑上前去争，结果只能看着别人去享用本应属于自己的那份利益，真正是哑巴吃黄莲——有苦说不出。

把老实人的面子现象归结在一块儿，作一番分析，我们就会发现其具有一个共同的特征，即：在面子与利益的权衡上，采取一种务虚而不务实的态度，把面子放在第一的和绝对不可动摇的位置，并愿意或不得不承受由此带来的利益上的巨大损失。很显然，老实人也是平凡人，也是饮食男女，有着种种现实的需要和理想的设计，无疑，一定利益的获取将有助于他们维持、改善和提高自己的生活，但是，为什么他们却往往舍利益而取面子呢？这就要从其心理的和观念的方面探宗溯源，可以说，老实人

在有关面子的问题上，存在着两大误区：

1. 自尊心过分强烈和敏感

人是应当自尊自爱的，一个人只有自己尊重自己才能获得别人的尊重，一个有尊严感的人往往会有一个比较良好的社会形象。从心理学上讲，自尊也是人格的一部分，没有自尊就不能称为是一个正常的人、一个健康的人。自尊是社会交际的心理基础之一。

但是，像世间万事万物一样，自尊也有其限度。这种限度并不是由自尊本身来决定的，而是由自尊在其他人类现象中位置和相互关系决定的。把自尊不适当地放在首要的和凌驾于一切的位置上，显然要破坏它与其他事物之间和平相处和共同发展的和谐关系，造成种种损害。这种损害的一个集中表现，就是在保全面子的同时也付出了巨大的代价，损害了自己的正当利益。

在这方面，老实人的尊严感就超过了正常的限度，显得有些过分的强烈和敏感了。有些老实人，只要你能满足其虚荣心和表面上的尊严，即使你对其利益有所侵犯，他也能够接受，但是如果你出于好心却又言行不谨，冒犯了他心中那根敏感的神经，使其面子受损，他就会怀恨在心甚至是反目成仇。

某些有关老实人的面子现象分析起来固然觉得他们不免缺乏理智，但是深究下去，又是颇有一番根据的。也就是说，老实人的尊严感为什么那样敏感而强烈，这是有其心理原因的。原因之一是，老实人在长期的以道德为核心的教育中已形成了尊严不可侵犯的心理定势，一旦现实生活与正统教育和书本宣传发生了冲突，自尊并不那么容易实现，就觉得受不了，反应失当。很显然，总是以道德的眼镜视人视物，老实人的自尊心怎么能不

草木皆兵呢！这就导致老实人的心理空间比较小，活动余地小，缺乏应有的弹性和适应性，遇见问题往往钻牛角尖，想不开，结果自己觉得受了伤害又伤害了与别人的关系。原因之二是，老实人在现实生活中往往是弱势者，他们不愿争或争不到世俗社会中的各种被视为是成功标志的东西（如权力、财富和名声），这样，自尊便成为其心理平衡的一个重要筹码。当自尊成为一个人心理防线上的最后一个可以凭藉的堡垒时，它就变得十分的重要，任何小小的触动又可能会造成很大的心理波澜，引起过度的反应。

老实人往往把面子（或尊严感）与利益对立起来，分割开来，这实在是一种大误解，更是对面子内涵的一种无知。其实，面子是别人给的，而且面子总是与一定的物质基础相对应的。这样，面子就可分为真面子和假面子、短期面子和长久面子。当一个人没有足够的实力而又不注重增强自己的实力时，别人即使给你面子，也是假面子、短期面子，因为那个面子远远大于了你的实际实力。如果你能够学会不断地积攒自己的实力，学会汲取更多的利益，你就可以形成一种不能被人忽视的影响力，到那时，别人就必须给你面子，而且是真面子、大面子、长久面子，只有在这时，人的尊严才会得到真正的满足和实现。也就是说，人的尊严往往要通过面子的有无大小及长短来体现，而面子的有无大小及长短又要有赖于利益的积累作为后盾。大凡事业有成而最终成名者，皆不能逃脱自律。疯狂英语的创立者李阳的成功经历对老实人就很有启迪作用。

李阳的成功其实也很简单，只有四个字：不怕丢脸。他所创立的“疯狂英语”学习法的核心就是要突破中国人不敢开口说英语的传统心理。显而易见，当一个人第一次张口大声地说出那些并不标准的洋文时，这需要巨大的勇气，特别是需要突破怕丢

面子的恐惧心理。

其实，李阳的少年时代是非常痛苦、“怕羞、内向又比较自卑”的。因为怕给父亲讲述电影的内容，他宁可不看电影。就是那些他特别爱看、特别感动的电影，他也复述不出来，“语言能力极为落后”。家里来客人的时候，他就立即躲起来或跑出去玩。

上了大学，李阳又遇到了新的困难，那就是：大学一、二年级竟连续英文不及格。1987年冬，在兰州大学工程力学系读二年级的李阳痛定思痛，决心彻底改变自己“在英语面前抬不起头”的窘境，以“长痛不如短痛”的心态去冲击横亘在眼前的英语堡垒。

李阳后来在演讲中说：“我能不能开口，用口语突破一切为什么要怕丢脸？人死了以后不过是一堆灰，脸面又算得了什么？况且丢脸是多么珍贵的人生体验，正因为丢脸，我将学到最难学到的经验和知识，获得实力的迅速成长和人格全面的锻炼。抓住每个丢脸的机会，感谢每个让我丢脸的人！”

针对中国人只注重文法、词汇学习但实际交流能力差的弱点，也为了突破中国人学习英语时“学了忘，忘了学，爬上去，滑下来”的悲剧循环，李阳发明了一种新的学习英语的方法，他将之称为是“口腔肌肉训练和自我改造语言环境”。李阳指出，语言如果不去说，怎能叫“语”叫“言”呢？我们说了一辈子汉语，所以有完美的汉语发音肌肉。但英语是不同的发音，所以要说好英语必须练习口腔肌肉使之国际化，从而发出陌生的外国音，而强行发展舌部肌肉的最佳方法莫过于“最快速”、“最大声”、“最清晰”地脱口而出了。因此，李阳的口号是：“为了说一口地道、纯正的优美的英文，我就有听100遍录音带的决心，就有复述100遍的恒心，就有狂喊100遍的痴心。也许只有一句，但起码我已真正拥有。”

李阳就读的大学里有一座烈士亭。在四个多月的时间里，无论风霜雨雪，李阳每天中午都在别人午睡时来到烈士亭，大声复述了近十本各类型原版英文书，并和同学合作进行模拟同声翻译训练，达到了对方讲话的同时，他可以在只听一两句的情况下立即翻译成英语的程度。

四个月的训练使原来内向性格的李阳具备了演讲家的感召力。不久，全国6级考试答卷时，他50分钟就交卷并获全校第2名，随即又在全校演讲比赛中一举夺冠。

当李阳在兰大因英语小有名气时，他开始想如何进一步改造自己。有一天，他突发奇想，何不写一篇演讲稿，与大家分享经验。稿子是写出来了，可是要直面大家说话，这对李阳来说不啻是下地狱，心情的紧张程度难以言表。经过几天的思想斗争，李阳想出一个破釜沉舟的办法，他让同学贴出海报，说一个叫李阳的家伙准备办一次讲座，并联系好了阶梯教室。至此，李阳已无路可退。那天晚上，他晚饭一点儿也吃不下，紧张的只想呕吐，把演讲稿都摸破了。7点钟，讲座正式开始，李阳被朋友一推，跌跌撞撞地走上讲台，差点绊倒在台阶上……。"往事不堪回首"，李阳说，"但我迈出的第一步，是改变我一生的一步！"

1992年，李阳辞职南下，以出色的水平被特批调入广州，筹办中国第一家省级英语电台——广东电台英语台，同时主持广州电视台英语新闻节目。在羊城，李阳成为身价最高的口语翻译，被誉为"万能翻译机"，曾创下8000多元一天的口译费用纪录。1993年底，美国众议院外交委员会首席顾问理查德·布什到广州发表演讲，李阳作为美国领事馆的特邀翻译，赢得了布什先生的热烈称赞。美国总统特使商业部长布朗访问广州时，李阳是指挥中心的唯一中国译员。

1994年，李阳从电台的优越岗位上辞职，成立了"李阳·克

立兹国际英语口语推广工作室”，开始朝一个巨大的学习市场进军。他想用产业化的传播方式开拓出一个新的市场。目前，他已在全国各大城市作演讲不下百场、疯狂英语的一系列学习材料也大举进入市场，李阳在3亿多学英语的中国人中几乎已成了人人皆知的人物。

李阳的成功，是一种方法上的成功。而从成功学的角度来看，其成功更是一种心态上的成功。这种成功的心态就是，不怕丢面子，敢于丢面子，乐于丢面子。具备了这种心态，它不仅使李阳掌握了几门外语，而且还使他成为一个成功的实业家。可以说，有了这种心态，干什么事都有可能成功，其成功机率要远远大于不具备这种心态者。李阳曾丢过无数次的脸，但他最终成功了，成功使他更有面子、更有尊严。了解了面子的实质、自尊的限度以及尊严与实力的关系，老实人确实应该抛弃陈腐、空虚的面子观，放开手脚在充满机遇的新时代里做一番事情、建一番功业了。

2. 信奉“万事不求人”的处世原则

老实人一般都是万事不求人原则的信奉者。基于这一原则，在平时，他们就很少注意结交朋友，特别是出于某些利害关系或特定目的进行人际往来。人单势孤可谓是其生存状态的最好写照。一旦有事发生，往往孤立无援。而这个时候，他们又不肯放下架子，降低姿态去求人、去疏通，结果总是吃亏上当，事业没有发展。难道说老实人就没有上进心，就不想使自己的事业更上一层楼吗？非也。原因乃在于老实人害怕求人。

为什么老实人害怕求人？分析起来，不外乎这样几个原因：第一，求人势必要使有求于人者处于一种低下的、自我抑制的地

位，这会使老实人的自尊受到伤害，既然对许多老实人来说自尊已是其维持心理平衡的最后一道防线，那么，不去求人从而保护自己的尊严感自然就成了许多老实人的必然选择。第二，老实人不但感到求人会伤害自尊，而且许多人还认为求人这件事情本身就是不光彩的、不道德的。我们前面讲过，老实人是以一种道德化理想化的方式来认识和对待这个世界的，凡是不符合其这种眼光的东西都被认为是不正当的、不道德的因而是难以接受的。如果我们这个世界的确是完美的，那就用不着求人了，而老实人正是无法接受世界并不完美这一事实，在他们看来，求人本身就是这种不完美的一部分。第三，老实人往往缺乏求人的技巧和经验，即使去求人也往往是以失败告终，搞得自己很狼狈、心灰意冷，久而久之，便不敢再去求人了。事实上，在许多情况下，出于生存的压力，老实人也并不是舍不得自己的脸面和架子，只是由于缺乏技巧，搞得无果而终或适得其反，求人反而不如不求人，这也是老实人信奉万事不求人原则的一个重要原因。鄙视技巧又缺乏技巧，乃是问题的关键所在。第四，老实人有一种自我陶醉型的道德优越感。在他们看来，不求人就是有风骨，有节气，就是人穷志不穷，代表着一种“岂肯摧眉折腰事权贵”的情操。既然把不求人与高尚、高洁等同起来，有如此强大的道德力量作后盾，难怪老实人依然能安贫乐道、孤守一隅而自以为满足呢！

从表面上看，老实人不愿去求人似乎仅仅是出于一种心理上的不适或本能上的抵抗，但经过上述分析，我们会发现，其实是大有原因呢！而我们如果再进一步地推敲、追究起来，又会发现，老实人的赖以支撑自己的种种理由多半是站不住脚的，或者是明显落后于时代的。

我们正在步入商业化的时代，我们的社会正在全方位地迎

接市场经济的挑战。现代文明的一个重要标志就是社会化大生产，而社会化大生产的基础又是社会分工。也就是说，社会越是进步，各种工作就会越分得密，人要生存和发展，就越要讲究协作和沟通。举个例子说明，过去一个人生产一双鞋，现在每个人则只能生产一只鞋的一部分，或鞋帮或鞋面或配饰，而且在整个工艺流程中又有不同的分工，只有把许多人的努力结合起来，才能做成一双高品质的鞋。说的更贴近我们的生活一些，那就是：我们每个人都会有自己的能力限度和作用范围，而做成某件事所需要的条件又往往超出于我们的势力所及，这时，我们就需要求助于人，借别人的力量来创造条件，达成目的。如果我们把每个人所能作用到的范围比作是一个圆，我们的社会就是无数个圆的结合体，这个圆的大小基本上依照各个人活动能量的不同而有所差异，但无论你多么有能耐，在一个圆之外总还有无数更为广阔的空间。如果在这些自己力所不能及的空间里又有着自己巨大的生存利益，我们除了想方设法壮大自己外，就必须求助于其他的圆来拓展自己的生存空间。因此，我们可以说，求人实在是一种正常的社会现象，求人的实质就是谋求利益交换，求人的目的就是为了壮大自己，我们要活下去并过得越来越好，就必须要学会求人。万事不求人的信条是小农经济时代的产物，是自给自足、老死不相往来时代的产物，在今天显然已经过时了，因为现代社会在本质上乃是一个相互依赖、互有所求的社会。

求人就要有低姿态，这是常识，但求人并不等于不光彩，不求人也并不等于高尚。老实人在这一问题上往往认识不清。其实，求人只是我们实现某种目标的手段，它与自尊并没有必然的联系。而且，自尊乃是自己尊重自己，一个有自尊的人并不会随着别人眼光的变化而改变对自己的看法和态度，过分自尊的人实际上并未能真正认识自己，他们的自尊是不自信的、是动摇

的。当然，在某些情况下，求人的确会伤及到人的自尊，但是，世界上做成什么事情不需要付出代价呢，如果它有助我们心中某种目标的实现，这点儿代价又算什么呢？关键还在于我们自己不枉自菲薄。认识到求人并不可耻，我们就会在心理上实现自我保护，把低姿态与自尊分别开来，从而把自己从“不求人便是高尚”的空中楼阁中解放出来，在快乐中求人，在快乐中发展壮大自己。《中国第一打工仔》一书主人公的经历就颇令人深醒。

主人公小何是大学本科毕业，由于某种原因毕业后便做了推销员。推销员可以说是三百六十行中最能锻炼人的心理素质也是最难做的行当了，因为做工作、谈生意的过程往往是求人的过程，低三下四乃家常便饭。加上近些年营销行业秩序混乱，名声极差，遭人冷语、喝斥甚至是辱骂也是常有的事。但小何却咬牙坚持了下去，并走向了成熟。他的经历，特别是在福建省泉州市搞推销的一段经历就特别值得一写。

那时，小何是上海“霞飞”化妆品厂的推销员。他到福建以后，发现当时的泉州百货站是福建省内较大的一家百货站，效益好且商品可以辐射到闽西等地区，乃是经营化妆品的商家必争之地。小何不禁跃跃欲试，打算攻下这块宝地。

小何走进泉州百货站，发现只有一些人围在一起在用方言交谈着什么，没有人理睬他，屋里的人个个目光冰冷傲慢，很不友好。小何进屋后几次欲言又止，不禁尴尬万分。

小何自有办法。他在这些人中选出一位眉眼较和善的老大妈，打听出这里管事的叫郑明智，在福建搞日化的同行中颇有些名气，人挺仗义，好喝酒……

小何热情洋溢地走进了郑科长的办公室，并伸出了可怜巴巴又是一厢情愿的手。

郑科长正在同人谈生意，白了他一眼，冷冰冰问他：“有事

吗?”小何尴尬地缩回手,自我介绍说:“我是上海‘霞飞’厂的推销员……。”郑科长打断了他的话,说:“你们‘霞飞’在这儿没名气,再说蜜类化妆品也不太好卖。”小何只好说:“生意做不做都不重要,关键是认识一下,建立些联系,以后……。”这时,郑科长已显得很不耐烦,连他递上去的烟都不接,说了几句后便干脆不再理他,继续和别人谈话。

小何原地转了一圈后,见没人让客,自己就在门口找了把椅子坐了下来。心想,你只要不揪住我脖领子把我从办公室里扔出去,我就坐在这儿不走,不达目的誓不罢休。

大约过了半个小时。小何一个人坐在那儿,脸红一阵白一阵,走也不是留也不是。大家对他的存在熟视无睹。小何一时汗流浃背,狼狈不堪。

屋里又来了几位客人,郑科长热情地跟他们打招呼,还不时倒一杯水,他对小何说:“来来来,你让一下。”挥手就把小何从椅子上赶了起来,小何晕头转向地走到门口,脚下还被什么东西绊了一下,简直狼狈极了。

小何不禁愤慨至极,心想,我毕竟还是受过高等教育的大学生,而这家伙竟把我当叫花子打发!然而凡事皆有个极限,一旦跨越了这一极限,一切都会呈负态递减。小何在自尊心受到深深刺痛的一刹那,突然麻木了、超脱了,他脸上依然是一副笑嘻嘻的、无羞无耻的表情。渐渐地,他不像开始那么敏感了。他主动与科里的其他职员搭话、递烟,使自己舒缓了下来。

快到下班时,郑科长才忙完了业务,大概注意到了小何那副可怜的神情,也许是为其执着和忍耐所感动,便缓和了口气对他讲,不是我不愿跟你做,而是你们的产品在这里不好卖。小何抓住机会,趁机推销,几句话过后,对方觉得这个小伙子还是很有头脑和层次的,再一问,原来是个大学生。郑科长态度渐渐温和

起来，还叫人给小何倒了杯水，但是拒绝了小何的吃饭邀请。

小何并不死心，他到招待所寄存了行李，便又来到百货站门口，等郑科长下班。郑科长下班了，骑着自行车不紧不慢地随着人流走走停停。小何就一直偷偷跟在后面跑，穿大街走小巷累得满头大汗。本来他是可以叫出租车的，但为了省钱，只好自己吃苦了。

侦察好郑科长的家后，小何转身去市场买了些海鲜、水果和酒，送不起名牌物品，还不如来点儿实惠的。

小何的心怦怦跳个不停。他敲开了郑科长的家门，郑科长吓了一跳，不知他怎么会从天而降。小何一时呆住了，想好的台词儿一句也说不上来，半天才支支吾吾道："郑科长，小何刚跑销售，刚到你这边，别的不说什么，真的，太难了……。"

郑科长也愣了，把他让进屋里。郑科长被感动了，情感的距离一下拉近了。吃了顿饭，喝了瓶酒，说完了自己的身世和经历，郑科长听罢，二话没说，抬手就签了 8 万元的化妆品和 13 万元的一车皮洗衣粉。郑科长对他说："小何，你也真不容易，看你小伙挺好，算是大哥帮你的忙。"

不打不相知。后来，郑科长竟与小何成了好朋友。几年后，当小何离开化妆品界时，他还逢人就打听小何的情况。

小何后来总结自己的成功经验时，指出自己的一大优点就是："脸皮较厚，不怕丢面子，也不耻'上'问。"小何的工作性质决定了他必须处处求人，开始他的自尊心也感到很受伤害，但渐渐的，他能够把维护自尊与采取低姿态的行为分离开来，并且他靠自己的努力也最终赢得了别人的尊重和理解。这说明，人活着就必然要求人，求人并不可怕，只要我们能以正确的态度对待自我，求人的本事将是我们实现人生目标的一大法宝。

四、片面坚持原则，不考虑做事的效果和结局

老实人多坚持原则，但容易走极端，把原则抬高到一个不适当的位置，结果造成许多不良的后果。究其根本原因乃在于并没有真正理解这些原则的本质内涵。启蒙老实人的重要任务之一，就是要使他们从以原则为纲转向以结果为本。

许多老实人，特别是那些性格比较耿介者往往给人以一种不近情理的感觉。他们冷面无情又一片公心，他们顽固不化又能以身作则。从社会发展的角度说，我们的确需要一部分这样的人坚守住某些信念的堡垒，但是同样出于这一角度，我们更希望他们能以更加灵活和务实的态度把这些原则变成使众人受益的现实。

显而易见，老实人片面坚持原则的做法有一定不良的后果。从社会来讲，它事实上阻碍了创新和尝试，因为任何新生事物总是以异于传统的面目出现的，不能学会宽容和权变，就很可能会成为一种妨碍进步的力量。从个人角度来讲，片面坚持原则使自己应该做成的事没有做成，自身利益反而受到损害，整个事业也因人际关系僵化而陷入孤立无援的状态，空有大志而无从实现，最终想坚持原则亦不得，更不要说影响社会了。

老实人为何对原则看得这般重要而近乎神圣？归根结底乃在于缺乏对原则本质的真正理解，其坚持原则的行为在很多情况下只是一种情绪化的盲动。

原则不是绝对化的。无疑，坚持原则，遵守规则会给我们的社会带来秩序，但如果对原则绝对化，那么这个社会就会变成一潭死水，不再有热情、冲动和生命力。可以说，一个社会需要某种程度的非原则的、反原则的行为，这些行为的存在有利于我们社会的完善和进步，这就好比是生物界里狼群的存在会使鹿群更加健康强壮一样。有些时候，我们为了一个更高的原则很可能就要短暂地牺牲一些其他的原则，这不可避免。老实人由于不懂社会运行的两套法则，不知道社会运行既有其原则性的一面又有其非原则性的一面，更不明白非原则的东西有时会更能促成某种实现，他们只是一味地排斥社会运作法则，一味地抱住死原则不放，结果给自己带来了许多的悲剧性后果。比如，善良是一种美好的品德，但对谁都善良岂不是自讨苦吃，农夫和蛇的故事不就是一个很好的例证吗？

原则不是绝对的，还因为它不是一成不变的。随着时间、地点、对象的变化，原则就会自然而然地发生变化。以时间角度来看，现在我们身边发生的一些事情在几十年前是不可想象的，那时候人们认为只要有电灯电话就是社会主义了，而现在家电一应俱全也只能叫社会主义初级阶段的小康水平。以地点角度来看，"淮南为橘，淮北为枳"的故事就告诉我们，同样的东西在不同的领域将会产生大不相同的结果。以对象角度来看，同样是"爱"，对父母就多意味着孝敬，而对孩子就很可能成为引导其正确成长的要素。老实人不理解这一点，他们坚持原则往往是千篇一律的，不分对象，不看具体情况，硬要把活生生的现实套入到同一个框子里，做事怎么能够成功？又怎么会不引发与他人的矛盾呢？

原则不是绝对的，还在于原则自己并不能证明自己，原则是好是坏必须要用实践去检验，要看结果怎样，效果如何。如果效

果不好，那这个原则就是假原则、坏原则、有缺陷的原则、别有用心的原则。我们可以很肯定地说，多数老实人所认定正确的那些原则是传统教化的结果，是别人告诉他的而不是他自己经验的总结。在这些情况下，老实人的“老实”很可能就会成为能满足一些人不可告人目的的工具。许多智者不就说过吗，“世上坏人作乱多半是因为好人太多”。而老实人不关心效果的习惯更加重了其对原则的模糊认识，反过来，不辨真伪地、抽象地、教条地坚持原则又会使老实人一次次地碰壁、吃亏。

那么，出路何在呢？

首先，应该把原则性与灵活性结合起来。在大原则保持的情况下，在具体问题上则可灵活掌握，在某些情况下，还要敢于突破原则。讲究灵活性，就是要掌握方式方法，要学会用多种手段去达成同一目标。

其次，应注意关心结果。在行事之前多考虑一下效果如何。毕竟我们做事是为了成功，只有成功了，我们才有可能增强自己的实力，才谈得上进一步地坚持原则。在解放战争时期，毛泽东就曾指出，打仗要以消灭对方有生力量而非为争夺一城一地的得失，为了消灭敌人，我们还可以主动让出一些地盘，使敌人背上包袱。一旦敌人的有生力量受到重创，那些地区迟早还是我们的。毛泽东对战争艺术的这种高超领悟在我们今天想来仍是颇有启发价值的，老实人应该学会理解这其中的精髓并运用到我们的工作和生活中去。

戏曲大师梅兰芳机敏的处世之道、权变地坚持原则之法就很值得我们借鉴。

1937 年底，日军占领了上海。侵略者为了粉饰太平，极力拉拢社会知名人士，并派流氓头子张啸林去“劝说”梅兰芳登台演出。梅兰芳不畏恐吓，不仅不肯登台，就连到电台去清唱也一

口回绝了,表现了一位中国艺术家高尚的民族气节。

梅兰芳知道敌人决不会罢休,就经过一番谋划,找机会带剧团到香港去了。

不久,香港的形势也紧张起来,据说日军很快就攻打香港了。梅兰芳想,如果日本人占领了香港,再来逼迫自己登台怎么办?经过考虑,他决定把自己和梅剧团分开。自己仍留在香港,把梅剧团的全班人马送回北平。

果然没多久,香港就沦陷了。

一天,日军驻港司令酒井找来了梅兰芳。

"梅先生,请坐。二十多年没见面了,您还认识我吗?"酒井笑呵呵地把梅兰芳迎进客厅

"不认识。"

"如果在大街上相遇,我也会认不出您的,因为您留了胡子了——哪有唱旦角的留胡子呢?哈哈哈……我曾在中国使馆当过武官,多次看过您的戏。听说您好久不演戏了。可惜!可惜!我劝您还是剃掉胡子重新和观众见面吧!"

梅兰芳回答道:"唱旦角的,最讲扮相,年岁不饶人,我现在不但嗓子大不如前,扮相也差了,该从舞台上退下来了……。"

酒井见梅兰芳不买帐,很有些不高兴,他踱了几圈步,突然换了一副面孔,瞪起双眼,嚷叫起来:"你不肯为我们演出,还故意留起胡子,这分明是敌意!"

梅兰芳不卑不亢地笑着答道:"我是演不了戏了,否则我为什么不把剧团带在身边呢?"

"你的梅剧团在哪里?"

"在北平。"

酒井哑然了。

在整个日本占领期间,梅兰芳宁可卖掉心爱的住宅也决不

登台演出，直到1945年日本无条件投降。当消息传到梅兰芳那里时，他一下将胡子剃了个溜溜光，宣布："胜利了，我该登台演出了！"梅兰芳剃须登台的消息一传出，立刻引起了社会上不小的轰动，梅兰芳坚持民族气节、智斗日本人的故事也流传了开来！

五、人际交往上的严重偏误

老实人存在着人际交往上的偏误，这种偏误集中表现在这样三个方面：一，只交"合得来"的朋友，非功利化倾向过分严重；二、特别容易讨厌人，心理上的宽容度不够；三、不善于结交利益关系和盟友，比较孤立。不善外交是老实人最致命的弱点之一，也是许多人事业无成的关键之所在。

老实人的朋友通常不多，在关键时候顶用的朋友就更少了。老实人的生活圈子总是那么大，他们不善于结交新朋友。老实人不会怀着一个目的去主动接近一个人，他们会脸红、结巴，被人家一眼洞穿，老实人也会在心里把自己骂一顿。老实人不习惯于客套、不会应酬，喜欢就是喜欢，不喜欢就是不喜欢，溢于言表。所以，老实人认识的人不多，搭得上话的人不多，办成的事也不多。于是，老实人心里便觉得很窝囊，常有感慨，连别人也不无可惜地议论：哎，这人太老实了！

为什么老实人总是在事业上展不开手脚，为什么老实人在紧要关头总是无人相助？不是老实人人缘不好，也不是老实人能力比别人差多少，关键在于老实人不善交际，有价值的朋友太

少之故也。在现代社会，朋友少就好象路不通，不能四通八达、互通有无，办起事来自然就磕磕绊绊不畅不顺。俗语所说的“多个朋友多条路”就正是这个道理。

与其说老实人交际能力差，倒不如说其交际观念存在着偏差更为合适，这些偏差表现在行为上，最主要的有以下三个方面的内容：

1．只交往“合得来”的人

所谓的“合得来”，并不是指可以合作共事，而是指基于性格、道德、习惯、趣味等的相似性而产生的感情相娱相悦。这种“合得来”是以非功利化为指向的，它不看对方的身份和地位，也不指望对方能给自己带来什么实际利益，它只是出于一种精神的需要，带有情绪化的特征。有的老实人因兴趣、爱好等而结交了很有活动能量的人，并因此而交上好运，这也算是“无心插柳柳成荫”了，当属少数。但有的老实人在交往中是拒绝身份和地位的，对方的身份比他高，他会在感觉上不平等，还怕别人说三道四，因此交往的对象多与自己层次相当，而且交往时也是耻于言利的。

许多老实人只交往合得来的人，那么，凡是不符合其标准的人就一概拒绝，不相往来，也不顾及其中的利害关系。这种处世方式带有一种浓厚的学校人的习气。在学校里，人与人之间的关系比较单纯，很少或者没有什么利益的争夺，人的思想也比较富于理想化，因此人际交往时多以能否合得来作为第一标准，看不惯的人不予理睬也不会有太大影响。但到了社会上以后，人与人之间的利益关系会变得越来越浓厚，人际交往也不可避免地成为整个社会利益链条中的一环，以功利为取向的交往地位

提高了,这个时候,还抱着一副书呆子气,自以为清高有境界,结果只能是离群索居,被人孤立,处处吃亏。

老实人为什么会这样呢?原因不外乎是这样几点:

第一,老实人以道德感和主观好恶作为自己行为的准则,鄙视人际交往过程中的利益动机和利益行为,凡是与自己的道德观念和主观好恶不同者,一概不与交往。许多老实人还以清高脱俗自居,自认为有道德品质上的优越感,这更增强了其以主观好恶取人的行为模式。人生中有几个知心的朋友,即使不多也是常事,但这决不是生活的全部。大千世界是丰富多彩的,人生亦是如此,人活着需要各种各样的朋友,不同的朋友可以满足人们不同层次、不同方面的需求,我们固然需要品性相投的友人,但同样也需要事业上的伙伴、利益上的合作者,没有这些人的帮助,我们的人生同样的不完美。俗话说:金无足赤,人无完人。作道德圣人即使是孔夫子、朱熹也办不到,更何况我们凡夫俗子?以道德苛求于人,以好恶主观下判断,则天下可交之人少矣。所以,以"合得来"与否作为人际交往的唯一标准实在是一种偏误,我们建议老实人不妨将之作为人际交往的标准之一,即:既要交合得来的朋友,也要能交合不来的朋友。

第二,老实人对现实生活中的利害关系考虑不足。人类社会就是一个人们因相互需要而结成的共同体,因此,人与人之间互有利益上的需求是再正常不过的事情了。通过互利互惠、互通有无、取长补短、相互合作式的人际交往,我们可以办成一个人通常难以办成的事,不断地壮大自己的实力,从而为自己远大人生目标的实现奠定坚实的基础。老实人是社会良知最忠实的维护者,他们本来可以发挥更大的作用,但是由于他们不懂从利害关系的角度为自己的人生作出规划,不肯以积极务实的态度对待人际交往中的利益关系,结果削弱了自己,逐渐失去了与坏

人进行有效战斗的能力。

第三，老实人的心理比较脆弱。有些老实人也明白通过哪些交往能给自己带来哪些利益，但就是做不到。与合不来的人交往，他们会感到心理负担很重，情感上受不了，又不能得体地掩饰和控制自己的这种不适，结果感到自己很累，很受压抑，远不如独来独往那般轻松自在。最典型的一种心理就是，"跟你合不来，还要敷衍你，真是受不了"。这与老实人的道德感过强有关，道德感过强者往往会走极端，即用道德来划界线把人分成黑白好坏两种对立的类别，这往往会使他们缺乏理解和宽容，变得视角偏狭、心胸狭窄，缺乏必要的容忍度。也正是因为这个原因，老实人不容易当上领导，也不容易团结一大批人干成大事业。

以能否合得来作为交友的唯一标准，危害是显而易见的。非常重要的一个后果就是，你融不到别人利益圈子里去，因此，也不会有人站出来维护你的利益。有的时候，即使你甘于清贫淡泊、一心想做隐士也做不得，因为独善其身者的自我防卫能力也太差了，只要你惹得别人不高兴，麻烦就会自动找上门来。

嵇康是历史上有名的隐士，他与阮籍、山涛、向秀、王戎、刘伶、阮咸等人并列被称为是"竹林七贤"。嵇康的清高古怪、桀傲不驯在历史上也是颇为有名的，但其下场也可算得上是中国最惨痛的历史悲剧之一。

嵇康隐居在山阳时，名气很大。当时，朝中的司马氏已控制了朝政，积极笼络知识分子，嵇康自然就成为拉拢的对象。

司马氏派心腹钟会去访问嵇康。当时嵇康正同好友向秀在大树下打铁，对于这位乘高车驷马、带了许多随从的朝廷显贵，嵇康毫不理睬，继续专心打铁。受到冷遇的钟会很是尴尬，调转马头，准备离去。

这时，嵇康突然叫住了他，问道："何所闻而来？何所见而去？"这句话揭露了钟会的来者不善，也显示出嵇康已经意识到钟会回去后必会在司马氏面前说自己的坏话。钟会不怀好意地回答道："闻所闻而来，见所见而去！"羞恼之情溢于言表。

嵇康的这种倨傲不恭的态度，为自己埋下了祸根，对于后来的被杀具有至关重要的影响。

公元260年，司马昭又发动了一次政变，杀害了魏帝曹髦，夺权篡位之心已昭然于天下。为了急取舆论的支持，他又一次拉拢嵇康。这次，他派的是"竹林七贤"之一的山涛，此时山涛已出任尚书吏部郎，司马昭准备将山涛调任散骑侍郎，而由嵇康接任吏部郎。他让山涛写信，动员嵇康出山。

嵇康见信后，认为山涛玷污了自己，表示要与之绝交。信写得嘻笑怒骂，酣畅淋漓，文中多有不恭之词。这些言辞与其说是自损，倒不如说是出于对司马氏的极大轻蔑。

司马昭看到嵇康拉拢不过来，遂起加害之心。钟会便从一旁添油加醋一番，于是司马昭下定决心，找了个借口将嵇康逮捕，问成死罪。

嵇康被捕一事震惊了朝野，当时有许多豪俊之士表示愿与嵇康一起坐牢，更有三千名太学生联名上书，要求赦免嵇康，并提出要嵇康去太学作老师。司马昭看到以不与自己合作为荣的嵇康竟有这么大的影响力，更下定决心要杀一儆百，反而加快了杀害嵇康的步伐。

公元263年，嵇康被处死。

嵇康的死有很大一部分是自己造成的。梅兰芳不与日寇当局合作，外柔而内刚，讲究方式方法；而嵇康呢，凡是自己看不上眼的，不仅不合作，而且还出言不恭、冷嘲热讽，有意激怒对方，结果引来杀身大祸。嵇康之死是个冤狱没错，但他死得不值，对

改变历史进程也没有任何积极的影响，他对合不来的人的生硬态度是导致惨剧发生的重要原因之一。

2. 特别容易讨厌别人

老实人不喜欢与不同类型的人打交道，在很大程度上还是因为社交会给他带来不适感。交际特别是与跟自己有很大不同的人交往不但不能给一些老实人带来新奇感和快乐感，反而是一种受罪。他们特别容易讨厌别人，觉得别人虚伪、矫情、功利、庸俗，是道德不好的人，而且他们还常常觉得自己受到了不公正的对待，别人总是跟他们有意作对。所以，总体上说，老实人的情绪比较低落，态度比较悲观，好生怒气、怨气、不平之气。

难道生活就真的那么不公平吗？绝对不是，问题往往出在一个人的主观态度上。生活就像一面镜子，你对它哭，它就会对你哭，你对它笑，它也会对你笑。老实人容易讨厌人，跟他的思想观念和行为方式有很大关系，其原因主要有二：

第一，老实人太道德化。道德是我们社会和人生中不可或缺的重要组成部分，但也仅仅是其中一部分而已，而老实人的问题就在于把道德看作是社会和人生的全部。他们总是戴着道德的有色眼镜去看人看事，而现实中的人又总是不免有这样那样的缺点和瑕疵，于是老实人就觉得接受不了，觉得别人都太庸俗、太势利，心中产生排斥情绪。事实上，在老实人的潜意识中，他是把自己看成是道德的化身了（事实上未必是如此），这样一来，凡是自己看不上、合不来的人就被打上不道德的烙印。前面我们讲过，极端的道德感会使人变得偏狭和冷酷，这种心态转化为行动，积极的就会变成一种道德输出狂，像文革时的红卫兵那样，消极的就会开始厌恶别人，离群索居，不愿与人交往。

第二，老实人比较敏感脆弱。在心理学上，有这样一条规律，就是：一个人敌视别人的根源是在其内心深处潜意识里感觉到别人对自己不友好。老实人比较自尊，好面子，由于过分敏感，因此很容易受到伤害，这时他就会觉得别人是在故意与他作对。老实人不合群，不善于与人交往，在各种场合都受到冷落，不能够分享到其他小团体的快乐；这时，他们也容易产生别人是有意在孤立自己的感受。此外，老实人做事由于不讲究方式方法，原则性太强，往往是好心没有好报，老实人并不从自己的方面寻找原因，而是把原因一骨脑儿地归结为其他人的道德不好，这样，他们就更容易讨厌别人了。此外，特别值得一提的是，老实人往往实力不济，比较弱小，而他们又总是希求人与人之间绝对的平等，一旦不能实现，就容易对别人产生失望、怨恨的情绪。老实人所有的这些心理感受，在很大程度上是由于自己神经过敏、过于敏感和脆弱所致，如果他们的心胸能够再宽厚一些，就会发现：并不是所有的人都讨厌自己，也不是所有的人都让人讨厌，生活中还是到处充满阳光的。

像前面我们所说的嵇康，不愿与当权者同流合污，人格固然高尚，但其在社会交往中的表现也的确惹人讨厌。当时，他屑于交流的人很少，能成为其座上宾的人就更少了。而且，他对做官和做官的人都有一种不分青红皂白的厌恶和排斥，甚至认为别人邀他做官都是对他人格的一种侮辱。封建政治固然黑暗，但你一个人洁身自好就能解决问题了吗？退一步讲，即使你厌恶政治也完全没必要用一种羞辱对方、激怒对方的方式来表达。可见，嵇康之死决不是偶然的，讨厌别人的人也是容易被别人讨厌的。

3．不善于结交利益关系和盟友

老实人只交合得来的人，他们不会出于某种利害关系主动结交某个人，更不会为了结交某个人而去请客、送礼、虚与周旋。老实人是耻于言利的，在他们看来，君子言义，小人才言利，利益关系是庸俗可鄙的。老实人惯有的一句口头禅是："那些溜须拍马的事咱做不来！"而一旦自己的正当利益得不到维护、束手无策时，又只能叹惜："咱太老实了！"

老实人之所以总是因老实而吃亏，从其自身的原因来看还在于他们没有为争取自己的利益作好最充分的准备，这种准备表现在人际关系上，就是人际关系的准备、利益关系的交结。在这方面，老实人的问题主要有二：

第一，对社会运作过程中利益集团的作用理解不够。

在现代社会，个人的力量是微不足道的，要想做成大事，必须要借助团体的力量，利益集团就正是为了实现团体内成员的共同利益而形成的。利益集团又有正式非正式之分。我们每个人工作的单位都可算作是正式的利益集团，非正式的利益集团则主要通过人际交往来建立。这种非正式的利益集团往往比较松散，甚至也没有人把它看作是一个团体，但是在现实生活中却发挥着十分重大的作用，有时甚至超过了正式组织。结交利益关系就是要融入到某一利益集团内，利用群体的力量维护和发展自己的利益。老实人不结交利益关系，就得不到别人的支持和保护，往往成为利益集团之间进行争夺的牺牲品。

第二，对社会表面化交往的作用体会不深。

所谓的社会表面化交往，就是指我们通常所说的寒暄、应酬。老实人往往认为这些行为既虚伪又浪费，完全是没有必要

的，因此不屑于实行。殊不知，这些表面化交往对于人际关系具有十分重要的意义。虽然一开始这些交往不具有什么实际性内容，但它却是进一步深入交往的基础，正是在这些表面化的应酬之中，人与人之间加深了了解，也增进了感情，人们彼此通过观察寻找到了值得结交的对象。而且，这些寒暄和应酬还是形成利益关系网络的必要手段，通过这些表面化交往，彼此认识了，有了一定印象，日后办起事来自然就方便。在中国这样一个人情社会里，多认识一个人有时胜过烧十柱香，点头之交也可能办成大事。老实人不懂这个道理，不愿与人接触，害怕社交应酬，就不能建立起四通八达的利益关系网，为自己的发展注入源源不断的养料。

无数事实证明，只有建立起自己的利益关系网、获得其他人的支持，我们的事业才有可能获得成功。我们不妨看看下面这个故事的主人公是如何做的吧。

蒂德斯先生是一家妇女家庭杂志的出版人。当他从一家卖织物的铺子里学生意毕了业以后，就出来奋斗于妇女家庭杂志的出版事业。

但是，蒂德斯创办的这家杂志是如此默默无闻，根本没什么著名的作家为它写稿。蒂德斯知道，要想使自己的杂志生存下去并越办越好，就必须获得那些知名作家的支持。在这些知名作家中，当时最有名的应要算亚尔考德女士了，她的作品很受读者欢迎。于是，他便把亚尔考德作为进攻的目标，努力去结交。

蒂德斯从别人那里打听到这位女作家是一个十分热心慈善事业的人，就决定从此着手。

据记载："这位有非常能力的拉稿家向亚尔考德女士进攻了，他请她写一段文章，愿意以一百元捐助给她的慈善事业。这个条件，对于一个好行慈善事业的女士，是多么强烈的诱惑呀！

于是她替他写了一篇文章，他送她一百元捐款。”

蒂德斯只是把稿费名义变了一下，果然就中了亚尔考德女士的心意，使亚尔考德对他的杂志产生了好感。蒂德斯和这位女作家成了好朋友，这位女作家也努力为妇女家庭杂志写稿。这本杂志的名气一天比一天大起来，销量十分可观。

针对老实人在人际交往中的某些偏误，我们为你提出以下几条建议，谨供参考。

第一、多些宽容。

林则徐说：“海纳百川，有容乃大；壁立千仞，无欲则刚。”老实人应该学会容纳别人，特别是容纳那些与己相左的人，不要苛求于人，要设身处地地去理解人。我们这个世界之所以丰富多彩、生机盎然，不是因为彼此一致而恰恰是因为相互不同。宽容会显示你的气度，也会为你赢得朋友。

第二，努力去发现别人的优点。

每人都有缺点也同样都具有优点，去寻找他们身上的闪光点就是要用积极的态度看待人生。只看别人的缺点，难免觉得讨厌，而多关注一下他们的优点，你才会发现，他们是多么值得交往。关注别人的优点，学习别人的优点，是克服自己的缺点，不断发展壮大、走向成熟的一个重要途径。作为普通人，能发现别人的优点，会使你有一个好人缘；作为领导，能发现下属的优点，将会极大地鼓舞士气，赢得支持和帮助。

第三，多一点功利。

功利并不可耻，因为它符合人的一些基本天性。英国政治学家霍布斯就曾指出，人的一生所追求的东西，无非就是财富、权力和名声。正因为大家都有所追求，人才有上进心，世界才变得生机勃勃。如果大家都甘于清贫平庸，淡泊于名利，社会也就谈不上什么发展了。我们提出多一点功利，并不是要诱导老实

人学着自私，而是要使他们在头脑中多一根利益的弦，从小处说是要能保护好自己的正当利益，从大处讲就是要不断壮大自己的实力，以积极的姿态去参与社会的改造和建设。在人际交往中多一点儿功利，可以减少我们交际的盲目性和片面性，增强我们的活动能力和活动空间，更好地实现我们的人生设计和远大理想。

第三章　老实人的三种类型

我们根据老实人的外在行为特征，把老实人大致分为三种类型：耿介型、过分实在型和软弱型。耿介型的基本特征是：过分的原则化，过分的直率，缺少宽容。过分实在型的基本特征是：自我掩饰能力差，缺乏灵活权变的基本技能。软弱型的基本特征是：缺乏斗争的勇气，逆来顺受。

一、耿介型

耿介型的老实人通常具有以下特征：一，不善于掩饰自己的情绪，过分直率；二，道德准则与原则性高于一切，不顾效果；三，对人性的缺点缺少宽容；四，自我保护意识差；五，人际交往中比较孤立。

耿介型的老实人就是我们通常所说的“直脾气”、“炮筒子”。他们往往不懂得掩饰自己的情绪，也不管时间场合，对象是否适当，更不理会讲话的后果，心里有啥就说啥，想说啥就说啥。而且，说出话来不讲究方式方法，往往是采取最直露的表达方式，甚至不乏尖锐刻薄。耿介型老实人的直率最易得罪人，往往使对方下不了台，结果自己也最易招人忌恨，使自己陷入孤立状态。

那么，具体说来，耿介型老实人到底有哪些特征呢？我们认为可以根据下面几条进行判断：

1．不善于掩饰自己的情绪，过分直率

其实，直率不乏是条明智的交际准则，直率的人往往给人以一种心胸坦荡、胸无城府的感觉，他们比那些深藏不露、遮遮掩掩的人更令人放心，更容易博得对方的信任和好感。但过分的直率却会起到适得其反的作用，老实人也正是在这一问题上不知不觉吃了大亏。为什么这样说呢？这是因为每个人都是有自尊心的，一个人的容忍度有其限度，当这一限度被突破，直接触及对方心中最敏感的自尊时，你的直言快语就变成了挑衅和侮辱，而耿介型的老实人往往不顾及这一点，也不掂量话的轻重，结果无意中就伤了人。一句话断送一段友情，这在老实人身上是屡见不鲜的。

被人称为是“延安四怪”之一的王实味就属于这种类型的人。王实味性格孤癖，为人狂傲，对于自己看不惯的人和事，从来都是直言指责，语言尖刻、辛辣，毫不留情，根本不管别人能否接受。他的这种处世方式伤害了不少人，也给他本人的人生带来了许多的大遗憾。

三十年代初，王实味在上海以卖文译稿为生，那时，与他往来的朋友不多，住在南京的张天翼就常过来看望他。每次王实味都是尽其所有来招待老同学。晚上，两人就睡在地板上，互称"伙计"，天南地北，从国家形势到文艺界发展状况乃至北大往事，无话不谈，非常投机。但是，由于王实味的狂气和尖刻，二人竟中断了友谊。

那是1932年，张天翼又来看望王实味一家，当时，王实味已有一个半岁不到的女儿。这个小孩长得非常可爱，还未婚娶的张天翼逗着孩子玩，这时王实味用尖刻的语言开起玩笑来："你配有这样的女孩子吗?"尽管王实味对朋友内心如一团火，但这样的话却让人很难接受。经受这次领教后，张天翼再也不来看他们了。

后来，王实味去了延安。当时，延安的生活相当单调和枯燥，为了活跃文化气氛，延安成立了俱乐部，经常举行一些交谊舞会，有时就在露天场地里跳。什么嗜好也没有的王实味对这种单调的生活浑然无知，进而将人们看戏、跳舞的娱乐与前方将士拼死疆场的悲壮相比，不能不怒从心头起。

一次，俱乐部主任金紫光从王实味的窑洞前经过，正躺在椅子上晒太阳的王实味猛地跳起，一把抓住金的衣襟，指着下面隐隐有乐声传来的礼堂，恨恨地说："再跳、再跳我就找颗手榴弹来把你们全炸死!"

还有一次，则是对一个二十多岁的年轻人——张惊秋。张惊秋从国统区来到延安，通过刻苦自学，后来成为小有名气的作家。当时，张惊秋所在的中央研究院常让一些年轻人担任小组长之类的职务，用以锻炼干部。张惊秋就担任了一个小组长的职务，终日忙忙碌碌，喜笑颜开。王实味又看不惯了，一天，他一本正经地对张惊秋说："张惊秋，我看见你，就想起鲁迅说的谄笑

的脸。”对于这种莫名其妙的挖苦，对方自然是气愤不已。

何锡麟曾对人这样评价王实味：“此人性格十分不可爱，大部分人都讨厌他。”这个对过分直率者的一个并不过分的评价，的确是令人深思的。

2．道德准则与原则性高于一切，不顾效果

耿介型老实人的最大特点就是坚持原则，一切按原则办事，不容许有任何损害原则的事。他们坚持原则的基本方式是“一条道跑到黑”式的，是“见了黄河也不死心”式的，是单纯从原则出发来坚持原则，而不是从客观环境、具体条件、可能效果出发来坚持原则。结果，越坚持原则离原则越远，原则成了做事的阻碍而不是动力；结果，越坚持原则越使自己坚持原则的能力降低，实力受损。老实人不懂得，只要能取得较好的效果，暂时地、局部地违背原则其实是坚持原则的最明智也是最有效的方式，这与收拢胳膊是最有力的出拳方式在道理上是一样的。不懂得在什么情况下应该作出让步，在什么情况下应该进行变更，就不能在关键时刻真正做到坚持原则。衡量一个人是否真正做到了坚持原则，不用去揣测其动机，也不用去看其言行，而只看其效果怎样。我们不妨看看交际艺术大师周恩来是怎样处理原则与效果的关系的，我想老实人肯定会从中获益匪浅。

1966 年底，“文革”开始后不久，中央政府就受到了造反派的冲击。这么大一个国家，千头万绪，百废待新，要做的工作很多，如果领导干部都被打倒，后果不堪设想。一天，周恩来找来了陈毅，不无忧虑地谈了自己的看法，他说：“部长们都被打倒了，他们的工作谁来做？我想安排部长们向群众作检查，争取尽快过关，把各部工作抓起来。”周恩来见陈毅点头，就话锋一转：

"陈老总，我想让你带个头，你看怎么样？"

"叫我带头？叫我向造反派检讨，我有什么错误？"陈毅思想上还一时想不通。

周恩来凝视着陈毅："陈老总，你就忍了这一次吧。……你是外交部长，外交工作一天都不能中断，你要总是被包围、被批判，工作让谁抓？我要管的方面太多，我一个人顶不住整个天啊！"

几天后，陈毅来见周恩来，他大声说："总理，我想通了。从今天开始，不再放炮。我检讨，争取早日得到群众谅解，做好外交部的工作。"

周恩来见陈毅已明白了自己的一片苦心，激动而又深沉地说："好！你带个头，以大局为重。"

在整个"文革"期间，周恩来都是通过委屈求全的方式来尽量保护干部、稳定生产、减少损失，他的行为也带动了一大批人与他一道共赴国难。要别人承认自己没有的错误，这也算得上是一种没有原则的行为了，但是这样做在效果上却有利于维护国家大局这一大原则的实现，这才是真正的斗争艺术。

3．对人性的缺点缺少宽容

耿介型的老实人属于什么都看不惯的一类人，而其对他人的批评在局外人看来则不免过于刻薄，很有些斤斤计较、小题大作的老实人总喜欢用完美的道德标准来要求人，而现实中的人又总是有着这样或那样的缺点的，这样，在老实人眼里，有缺点的人就被等同于道德不好的人了，而道德上的瑕疵是老实人最不能容忍的。这里的关键乃在于，老实人不会理解人，不去设身处地地从对方的角度出发来考虑问题，如果他们能切身体会到

对方行为中的合理成份，他们就可能会多一些宽容。此外，老实人戴着道德的有色眼镜看人，很容易使自己把目光仅仅停留在那些缺点和不足上，而忘记了对对方优点的关注。老实人在一些小事小节上吹毛求疵，得理不让人，在很大程度上就是由于放大了对方的缺点，忽视了对方优点的结果。老实人应多些宽容，学会包容异己，容忍不同，这不仅会使自己的人际关系变得更加富有弹性，也会使老实人的胸怀和境界得到提高。

美国总统麦金利曾任命了一名税务官，但是却遭到许多政客的反对。麦金利便亲自出来对几个抗议者作出说明。这些抗议者中为首的是一名国会议员，脾气暴躁，态度粗鲁，一开口就将总统讥骂了一顿。要是换了别人可能早就暴跳如雷，麦金利总统却依然面不改色，一声不响地听对方骂到声嘶力竭为止，然后他才用极其和婉的口气说："我想，你现在怒气总可以平和了些吧？照理，你是没有权利这样责问我为什么要指派那人的，但是，现在我仍愿详细解释给你听……。其实我也不能怪你，因为我想任何不明这事究竟的人，都会大怒若狂的。"接着，他便对几个抗议者解释了一番任命理由。

此时的这个议员已完全被总统的态度折服了。当他回去报告询问的经过时，他只能摇摇头说："我记不清总统的全盘解释了，但只有一点是可以负责任地报告的，就是——总统并没有错。"

4. 自我保护意识差

老实人坚持原则，这里面有积极的一面，但是，如果不考虑后果，就会给自己带来危险。耿介型的老实人往往缺乏自我保护的意识，对人不设防，事前也不仔细考虑自己的言行要达到什

么目的以及会产生哪些负面的影响，结果使自己过早地暴露在别人面前，造成“出师未捷身先死”。耿介型的老实人自我保护意识差的另一个重要表现，就是不懂得结交自己利益上的盟友和支持者，遇事往往显得比较孤立，即使是真理在握，但也架不住别人的群起而攻之，而更何况世界上的事往往是“墙倒众人推”呢！此外，耿介者不注意说话的技巧，也很容易授人以柄，遭到别人的纠缠和攻击，如果他们能把事想得更周全一些，话说得更委婉圆通一些，就可能减少许多不必要的麻烦，也使自己更少受到伤害。

老实人应该铭记，保存自我是最基本的生存法则，也是最基本的斗争法则。留得青山在，不怕没柴烧。我们只有首先做到有效地保存了自我，才能进一步谈及壮大自我和更好地坚持原则。在枪林弹雨中冲锋固然令人钦佩，但不懂得如何躲避子弹，使自己时时处处地暴露于对手的枪口之下，这种牺牲是毫无价值的。原则就好像是地盘，是可以失而复得并不断扩大的，而牺牲了自己，那么原则就等于是永久性地沦陷了。

唐代德宗时期，王叔文作了太子东宫的助手，适逢太子正想要上言宫市之弊。宫市是唐德宗在位时作下的一个弊制，当时宫中宦官在长安采买民间货物时，只会给极不相称的微薄低价，甚至不付钱，号为“宫市”。一时间，民怨沸腾。宫市之弊，朝野皆知，只是都不敢宣之于上，太子身为皇权的继承人，又是皇帝的亲儿子，自然可以毫不避讳地直言上书。大家听了太子的想法，都表示赞成，唯独王叔文一言不发。太子便在私下里问王叔文：“您为什么一句话都不说呢？”王叔文回答道：“太子除了对皇上视膳问安之外，不应该干预其他事。皇上在位之年已久，如果有小人挑拨离间，说殿下这是收买人心，那您如何来为自己辩解？”太子醒悟，于是不再谈及朝廷之事。

唐代宫中变乱迭起，李世民玄武门之变，使唐高祖李渊不得不交权退休；李亨灵武即位，唐玄宗李隆基就被搁置一边，连后来回长安过太平日子也觉不易。在君权问题上根本无父子情分可言，相反，这乃是一大忌讳。说实话是做人的原则，但是如果说了实话就可能会使自己从此失去了说话的权利，那么不妨且不说，也只有如此，你才有机会再说实话，甚至是永远可以说实话。

要想做到保存自我，最重要的就是要未雨绸缪，提前防范。这正是所谓的“害人之心不可有，防人之心不可无”。把别人都当成坏人固然会冤枉人，但把别人都当成好人却会害死人。耿介者应该防范什么？最基本的两条就是：一要防范被人陷害，二是防范被人利用。在生活中，由于在被人利用这一点上更具有欺骗性、迷惑性和危害的间接性，所以并不为人所重视，但是较之被人陷害，它们却更多地发生在老实人身上。

一个单纯的女孩去逛商场，临出门时，突然有个女人匆匆忙忙地跑过来叫住她说：“我的肚子痛得厉害，必须上厕所，可是我跟我爱人约好，他就在门口的一辆白色车子上等我，能不能麻烦您，告诉我爱人一声！”说完，那女人塞了两包东西给她：“这个也麻烦你交给他！”

这个女孩子愉快地答应了那个女人的要求，带着两包东西向门口走去，还没走出门，就被商场的保安抓住。她抱着两包没付钱的贵重商品，吓得呆呆地站在那儿，因为人赃俱在，她百口难辩。至于那位自称肚子痛的女人和所谓的白色车子，则消失得无影无踪。

还有一位年轻人，单独出外旅行，在飞机上遇到了一个十分投缘的乘客。短短一个小时的旅程，使他们变得像好朋友一样，两人一起走下飞机，提取行李。在通过海关之前，那位新认识的

朋友说："我的行李真是太多了，能不能麻烦你帮我带一小件。"年轻人心想，反正自己的东西不多，帮人一下何乐而不为呢？就顺手接了过来。

然而，在通过海关时，他却被海关人员以携带毒品走私的名义拘捕了。年轻人忙大声对着还在另一个关口接受检查的那个新朋友喊叫，那个人却说不认识他。于是，悲愤的哭骂声就响遍了整个海关的大厅。

从上面这两个例子中我们可以看到，学会保护自己确实是种不简单的生存本领，耿介者最需从中汲取教训。

5. 在人际交往中比较孤立

耿介型的老实人不大合群，往往比较孤立，这在涉及到利益问题时就表现得更为明显。这一方面是因为老实人平时就不注意结交利益关系，所以事到临头，就没有什么人际资源可供利用。另一方面则是因为老实人太坚持原则，在涉及到原则的问题上，对谁都不讲情面，连朋友也是如此，所以，除非是生死知己或宽大胸怀者，一般人都很难与之长久地做朋友，也就是说，耿介者不善于给别人谋划和争取利益。别人自然就不会为耿介者出谋出力。

一项对当代中国名人的成功素质分析表明，良好的人际关系是事业成功必不可缺的重要一环。处处受孤立的人，同事不会扶持，领导也不想用更不敢用，即使做了领导，也很难有效地驾驭下属，做到上下一心、同心同德、政绩斐然。耿介型的老实人不懂得做人，所以做起事就不畅通，很难成事。学会做人，特别是学会如何防止使自己陷入孤立，是耿介者需要认真研究的一门学问。

二、过分实在型

过分实在型的老实人通常具有以下特征：第一，缺少掩饰自己内心世界的心理准备；第二，不善于从对方的需要和好恶上去选择自己的交流沟通方式；第三，对利害关系敏感度不够；第四，不善于在群体中确立自己的地位，往往不受重视。

与耿介者的锋芒毕露相比，过分实在型的老实人往往要显得比较平和，他们通常都属于那种默默无闻类型的人，既得不到什么重视也不被人视作是威胁。他们往往被称作是“好人”“好同志”“实在人”，他们往往比较听话、顺从，没什么城府，也不工于心计，有时还略显笨拙和拘谨。他们的老实让领导和同事都很放心，但也很容易因无意指明真相而惹人不快，甚至捅一个“小娄子”出来。总之，过分实在型的老实人比较平凡，有时你会觉得，他们本不应该那么平凡。

那么，过分实在者的问题主要表现在哪里呢？以下几点特别值得注意：

1. 缺少掩饰自己内心世界的心理准备

过分实在者往往也是想啥说啥，有啥说啥，不太顾及后果。但是这种实在又与耿介者的过分直率有所不同。首先，耿介者一般脾气都不好，表现在比较急躁冲动，而且往往总是出语必伤人，过分实在者在这方面则要好得多。其次，耿介者在原则性、

思想观念等方面往往比较走极端，其表达方式、表露内容都显得很激烈，主观上有一种真理在握的感觉，而过分实在者虽然也比较坚持原则，但在实话实说这一点上，与其说是出于道义感倒不如说是出于不会掩饰自己、不会撒谎的行为习惯。最后，在行为方式上耿介者要比过分实在者表现得更为积极，即常以主动的方式表达自己的感受，而过分实在者则略显被动，往往表现为很轻易地被问出实话或套出实情。

老实人说话做事缺乏目的性，缺乏对后果的关注，也不太爱防范别人。他们只是从原则的角度来主观推测这个世界的运转，他们不明白，有些时候，掩饰和隐藏自己的真实目的和想法会更有助于实现自己的目标，更好地保护自己；他们也不明白，为了自己的生存利益或者为了产生更好的实际效果，有时谎言要比真话更接近道德上的完美。过分实在者由于不懂得虚与实、直与曲之间奥妙无穷的变幻关系，只认定实便是实虚便是虚、直便是直曲便是曲，所以，在复杂的现实面前往往要吃亏碰壁。

安妮塔·阿尤布曾是巴基斯坦名噪一时的人物，她有一副迷人的姣好面容，身材苗条，一举一动都散发出诱人的魅力，一度成为巴基斯坦最抢手的模特儿和十分走红的女影星。在1989年巴基斯坦的全国选美比赛中，她一举夺冠，赢得了“巴基斯坦小姐”的称号，身价倍增，前途不可估量。谁知，就因为安妮塔·阿尤布在公开场合的一句不适当的话，她的大好前程竟从此断送。

1990年，安妮塔·阿尤布代表巴基斯坦参加在菲律宾举行的亚太小姐选美。据称，她极有可能入选。在菲律宾期间，一位记者采访她并问及巴基斯坦的风俗习惯问题，安妮塔·阿尤布就开了个玩笑，她在谈论伊斯兰教的婚俗时说：“既然穆斯林男人

可以要四个女人，那么穆斯林妇女也该有权同时拥有四个丈夫，这样才公平。"

记者也没在意，整理了一下就拿出发表。这句话在马尼拉见报后，很快就传到了巴基斯坦，立刻引起舆论上的轩然大波。巴基斯坦驻菲律宾大使馆遂响应国内舆论的呼声，向安妮塔施加压力。安妮塔只好忍痛退出比赛，眼泪汪汪地回到国内。

但事情并没有结束。安妮塔一回国，社会新闻媒介对这件事的议论又掀起一个高潮，群情激愤，使她的日子极为难过，走在街上也遭人唾骂，甚至有人扬言要实行伊斯兰教的传统法律制裁安妮塔，由公众用乱石砸死这个不贞的女人。到了 1991 年，还有首都律师界的 22 位著名律师联名向法院控告她，指控安妮塔在国外发表了"非法的、不道德的、极不可行的言论"，要求审判和惩处她。原先这位开朗活泼、能歌善舞的"巴基斯坦小姐"，门庭若市，媒人不断，但现在却是"门前冷落车马稀"，巴基斯坦人说："没有谁愿意娶这样一位不道德的妻子。"安妮塔如今只能深居简出，处处保持低调，真不知这样的日子要熬到何年何日。

安妮塔的话尽管或许是有口无心，尽管这句话放到其他国家只能算作是一个小幽默，但是在巴基斯坦这样一个宗教传统根深蒂固的国家，就等于是犯了大忌。如果我们和她一样，说起话来不假思索，谁知又会触犯了哪个人的哪条禁忌呢？

2. 不善于从对方的需要和好恶上去选择自己的言语和行为方式

所谓的老实往往也是死板的代名词。死板就是不灵活，就是不懂得应变，说话办事缺乏灵活性和针对性，用一种态度、一

种方式对待所有的人和事。过分老实者通常都是比较死板的，不善于从对方的需要和好恶出发去选择自己的言语和行为方式。他们往往把这种改变看作是油滑，看作是对原则的违背和对道德的亵渎，他们也缺乏对人的心理微妙变化的体察和灵活多样的处事方法，这种观念上的误导和能力上的缺陷合在一起，就大大制约了老实人的社交能力和交往效果，往往出现事与愿违的结果。

迎合别人的需要和好恶并不是不讲道德不要原则，因为它仅仅是顺应了一条最普通的心理规律，即：每个人都是希望被认同的。在取得了对方的认同之后，办起事来方便，才容易产生预期的效果。办同样一件事，善于揣摸对方心理者和不善于揣摸对方心理者，很可能就会出现迥然不同的后果。

明代开国皇帝朱元璋，少年时做过放牛郎，结交了一帮穷朋友。等朱元璋平定天下后，有一个儿时的小伙伴就跑来求见他。那人见到朱元璋，立即下拜道：

“我主万岁！当年微臣随驾扫荡芦州府，打破罐州城，汤元帅在逃，拿住豆将军，红孩子当兵，多亏菜将军。”

朱元璋听他说得动听、含蓄，心理很高兴，又回想起当年大家在饥寒交迫中有乐共享、有难同当的情景，心情很激动，立即封赏这个人，让他作了御林军总管。

这个消息让另一位穷朋友知道了，他想，都是小时候一起玩大的，他去了既然能做官，我去了肯定也不会空手而归的。

一见到朱元璋，这个人高兴极了，生怕旧友忘了自己，指手划脚地谈起当年的情形来：

“我主万岁！还记得吗？从前你我替人家放牛。有一天我们在芦花荡里，把偷来的豆子放在瓦罐里煮。还没等煮熟，大家就抢着吃，把罐子都打破了，撒下一地的豆子，汤都泼在泥里了。

你只顾顺手从地下满把抓豆子吃，却不小心连草叶子也送进嘴里，卡住了嗓子。还是我出的主意，叫你用青菜叶子放在手上一拍吞下，才把红草叶子带下肚子里去。”

当着百官的面，朱元璋又气又恼，哭笑不得，为了顾全自己的尊严和风度，他喝令左右：“哪里来的疯子，拿下，重责！”这就是只讲实话但不顾及对方心理变化的人的下场，与前一个人相比，就显得非常可悲。

3. 对利害关系敏感度不够

过分实在者对利害关系敏感度不够，首要原因就是他们对人际关系所包含着的利益属性没有足够的认识，只是想当然地从原则出发去推测和处理人与人之间的交往；其次，老实人不大关注结果，而利害关系却正是通过某种结果表现出来的，忽视结果的同时也就等于是丧失了对利害关系的把握；最后，老实人由于不懂得从利益角度为自己的发展作出长远规划，所以也就不大关心某种行为会对自己未来目标的实现产生什么样的影响。他们往往不清楚自己的根本利益是什么。一个对利害关系敏感度不够的人，在平时不能积累自己的利益，在事前不能做到有备无患，在利益的实际分配过程当中就要吃亏。从这个意义上讲，太老实了就要吃亏还是颇有一番道理的。老实人要想改变总是吃亏的现状，就必须学会见微知著、防微杜渐的本领，从对现实利害关系的敏锐把握中，为自己长远利益的实现铺路、打下基础。

西汉初期，高祖刘邦的同父弟刘交被封为楚王。刘交喜读书，多才艺，到封国后，对穆生、白公、申公等当时的名儒礼遇有加。穆生不喜欢喝酒，刘交每次摆宴，都要为穆生准备点甜酒。

等刘交去世，其子刘戊继承王位，开始时还经常在酒宴上为穆生备点甜酒，后来便忘了。穆生回家后说："我该离开了！不为我备甜酒，楚王对我已开始怠慢，再不走，以后便会将我送到刑场上去了。"于是便称病请求隐退。

申公和白公得知这个消息，极力加以挽留，要穆生留下来继续为楚王服务，并说："你怎么不念及先王的面子呢？现在大王偶尔失礼一次，你又何必这样？"穆生回答道："《易》说：察知事物的细微迹象不是很神奇的吗？事物的微小差距是事态变化的先兆。君子察觉了，就决定了自己的行动方向，不必作长久的观察和等待。先王所以礼遇我们三人，是因为有道存于胸中。现在楚王却忽略了这一点，是他心中已忘记了道。忘了道的人，怎么能和他长久相处？我难道是为了这点不足挂齿的小礼节吗？"便谢病而去。申公和白公却留了下来。

穆生走后，楚王刘戊果然越来越骄横，并与吴王刘濞联合起来造反。申公和白公苦苦相谏，刘戊不但不听，还将二人抓了起来，让二人穿上罪人的囚服，在街市上舂米。直到这时，二人才领悟到穆生的先见之明，都后悔不已，但为时已晚。

4. 不善于在群体中建立自己的地位

过分实在者在群体中基本上处于一种不受重视的地位，没有什么实际影响力，也很难出类拔萃成为领导者。老实人的这种生存状况与其本身所具有的一些基本特性是分不开的。首先，过分实在者不善于表现自己，自己的优点与能力常常不为人所知，给人的印象很平常，所以很难引起他人的重视。其次，过分实在者不善于为自己的长远发展谋划和争取利益，实力跟不上。即使是有自己的看法也很难产生影响力，有多大的实力就

有多大的发言权这是人类一切外交行为中最基本的一条定律。再次，过分实在者不懂得运用也没有掌握一定的技巧和手腕，在处理各种关系上原则有余、圆通不足，很难建立起自己的威信，也不容易使自己成为一个广受欢迎的人。最后，过分实在者不加入任何的利益团体，也缺乏给别人带来实惠的能力，而给别人带不来好处的人在整个利益关系的链条中就要处于不被人重视的地位。

过分实在者在群体中没有什么地位，在利益分配过程中就没有什么发言权，只能被动地等待组织或其他人的安排。现实利益毕竟是有限的，而人们对利益的需求又是层出不穷的，所以，老实人常处于一种任人宰割的地位，别人吃肉他喝汤，甚至连汤都没有。如此循环往复，老实人便会陷入一种利益的恶性循环，实力越来越弱，地位也越来越低。

那么，什么是提高自己群体地位的根本方法呢？根本方法只有一条，那就是要努力壮大自己的实力。而实力不是靠恩赐所能得到的，它必须靠我们自己积极的努力去主动争取。

一位十六岁的中学生佛瑞迪，在暑假将临之际，对他的父亲说：“爸爸，我不想整个夏天都向你伸手要钱，我要找个工作。”

父亲从震惊中恢复过来之后对佛瑞迪说：“好啊，佛瑞迪，我会想办法给你找个工作，但是恐怕不容易。现在正是人浮于事的时候。”

“您没有弄清我的意思，我并不是要您给我找个工作。我要自己去找。还有，请不要那么消极。虽然现在人浮于事，我还是可以找个工作。有些人总是可以找到工作的。”

“哪些人？”父亲疑惑地问。

“那些会动脑筋思考的人。”儿子回答说。

佛瑞迪于是到一家公司去应征，但是他去晚了，前头已经排

上了 20 个人。佛瑞迪眉头一皱，当下写了一张纸条，请坐在门口的秘书转交给里间主持面试的老板。

秘书看过纸条不禁微笑起来，他立刻站起来，走进老板的办公室，把纸条放在了老板的桌子上。老板看了那纸条也大笑了起来，因为那纸条上写着：

“先生：我排在队伍中的第 21 位，在您没有看到我之前，请不要作决定。”

佛瑞迪自然得到了他想要的工作。他在这一群并不乏精明强干者的应聘队伍中之所以能够脱颖而出，迅速地引起老板的注意和好感，这与其积极主动的态度以及富有策略性的求职技巧是分不开的。过分实在者要想在群体中确立起自己的地位，就必须使自己的思维方式和处世方法实现一个根本性的转变。我们启蒙老实人，就是要促成这种转变的快速实现，使老实人不再成为社会最低层也是最爱忽视的人。

三、软弱型

软弱型的老实人主要有以下几个特征：第一，缺少与他人斗争的勇气；第二，过分压抑自己的需求和想法；第三，在群体中往往是受气吃亏的弱者。软弱型老实人的根本出路在于：去掉“怕”字当头的心理，树立“敢”字为先的信念，使自己成为勇敢者，强悍者。

在老实人的三种类型中，软弱者的处境是最差的。耿介者虽然易因言语失慎、出言直率而得罪人，但是其他人却不得不重视他所代表的意见，有些人甚至一见耿介者就会胆怯三分，不敢

主动招惹他。过分实在者虽然不怎么受人重视，但人际关系还算和谐，基本利益还能得到维护，软弱者的状况则要落于平均线以下；他们往往成为某一群体或某种关系中的受损者，他们就是我们通常听说的那些"受气包"。软弱型老实人的一个最基本的特征就是"怕"字当头，不"敢"为先。害怕受到伤害，害怕承担责任，不敢突破常规，不敢表述情绪……，做什么事都瞻前顾后、畏首畏尾。有良好的计划不能实施，有正当的利益不敢维护，使自己始终处于一种躲避退让、被动挨打的地位，更助长了不良用心者得寸进尺、肆无忌惮的嚣张气焰，而软弱型的老实人自己本人呢，既在利益上受损又在心情上受折磨，可谓是饱受身心的双重磨难。

下面，我们将具体分析一下软弱型老实人具有哪些特征，并争取为你的解脱提供一条可行的思路。软弱者的主要特征有：

1. 缺少与他人争斗的勇气

人与人之间的交往其实就是一个互相适应的过程。这就像是一堆球放在一起进行相互碰撞，球质不能太硬，太硬了就会伤人伤己，但也不能太软，否则就会被别人压扁，丧失了基本的生存空间。软弱者就属于那种球质太软的人，其交际行为基本上是一种退缩、隐忍型的，主张"和"为贵，强调"忍"为上，结果往往不能守住自己的最底限，不战而降。说到底，这主要是因为老实人缺乏与别人争斗的决心、勇气和信心的缘故。

老实人不敢争，间接地是源于其观念上的束缚。老实人想当然地认为，只要遵守原则，就会自然而然地得到想要的结果，去争夺、去斗争是对原则性的一种违背，因而是不道德的也是不可取的。进一步地探究，老实人所受到的这种束缚则主要来源

于我们的传统文化。我们的传统文化就是一种阴柔保守型的文化，它千方百计地劝说人们要遵守礼仪规范、要知足常乐，千方百计地阻止任何变革和创新的企图，它所教化出来的人是一种驯服型的人，而驯服则是专制统治的最好基础。在传统文化的影响下，老实人以安分守己为美德，以争权夺利为丑恶，以不争为高尚，以争夺为可耻。因此根本就从思想上失去了进行争斗的勇气。老实人误以为，不争不斗是获得利益的最好方式，最安全、最可靠也最合理，这在计划经济下可能是对的，因为你即使是争斗也没有效果，只能适得其反，但在市场经济条件下就大不相同了，不敢争斗、不去争斗就不会有机会送上门来，更不会有免费的午餐供你享用。

老实人不敢争，直接的原因就是害怕承担后果。毕竟任何突破常见的行为都要冒一定的风险，任何的斗争都可能会有流血牺牲，老实人被想象中的后果所震慑，从此便变成了软弱者。而人一旦在一件事情上变得软弱，那么就很可能会出现"多米诺骨牌"效应，在接下的一连串事情上继续软弱下去。

河南省郑州北机务段工长许晓生就是因软弱而被恶棍张新政推下了人生的陷阱的。

张新政是一个有名的恶棍，他在郑州北机务段任火车司炉工期间，采取种种手段奸污女青年多名，被以流氓罪判处有期徒刑 5 年并被单位除名。

1988 年初，张新政刑满释放，被郑北机务段安排做临时工。张新政工作不久，便向单位提出了借钱的要求。当时，被缠得没办法脱身又急着开会的领导许晓生，考虑到张的"特殊背景"，就随手在借条上签了字。

许晓生的搪塞在张新政看来却是一个破绽，于是，第二个月他又提出要借 2500 元钱。许晓生一听数目很大，便不同意。

“那……那我就撞死在你办公室!”说罢,张新政就一头向身边的玻璃茶几上撞去,立刻把茶几撞得粉碎。许晓生看得出对方是在耍无赖,也只得无可奈何地说:“借给你,借给你!”随后,在后面的几个月中,又分两次分别借出 2000 元和 2200 元。

许晓生也曾和段保卫部门商议过如何解决这个问题,但结论是,张新政这种人就是“吓死领导,气死公安,难死法院”的赖皮,只能迁就不能硬顶。

于是乎,张新政越来越有恃无恐。一次,许晓生表示拒绝再借钱给他,张新政便拔出匕首以断手相要挟。此后,张新政还多次打电话扬言要找许晓生孩子的麻烦,并约了一帮手持利刃的地痞流氓半夜到许家借钱。

许晓生果然被震住了。以后张新政再找许晓生借钱,每每都是大摇大摆,旁若无人地一屁股坐在许的办公桌上,然后将借条往许面前一拍,只说三个字,说是:“借钱,批。”

在长达四年多的时间里,张新政到郑州北机务段“借款”累计达十五次,共计 32 万余元,月均 5892 元。张新政所借款项都被用作吃喝嫖赌给挥霍掉了。

1993 年,“张新政事件”终于引起了郑州铁路分局新任领导的高度重视,段长许晓生等几名主要责任人被就地免职。

办案人员曾经问许晓生,张新政既不是你单位职工,又有规定不允许公款私借,你为什么还批钱给他,你是怎么想的?许的回答是:

“第一,因为有路局、分局领导的指示,让我们解决张的问题,张妻又很快调入我段,我认为张比较有办法,认识很多领导。第二,张新政经常以武力相威胁,身上经常别着匕首。我心里非常害怕,怕死,怕家里出事。另外,此事我们也多次向有关领导反映过,还有,上级曾到我段进行大检查,我们也向检查组进行

了反映，但几次检查后都没有结果。”

由上可见，正是一个“怕”字断送了许晓生的锦绣前程，退让和屈服并没有换来和平与公正，它只会让人觉得软弱可欺。

2. 过分压抑自己的需求和想法

软弱者同平常人一样，也有七情六欲、喜怒哀乐，但是往往却不敢把它们表现也来。他们常常把怨气、怒气和不平之气憋在肚子里，在外表上却依然显得非常的谦和友善。这并不是说性情软弱者比较有城府，而是说他们倾向于进行自我压抑，把不良情绪在内心转化掉。老实人为什么要这样做？究其原因乃在于，老实人屈从于社会给自己定立的形象和角色，认为发泄、表露自己的不良情绪与自己老实巴交的身份不相符合，因此要实行自我克制。此外，老实人也害怕因发泄不满而得罪别人，影响自己与他人之间还算平和的表面交往，这种交往虽然在实质上对老实人并无多大的裨助，但对老实人在保持心理平衡和心理安全上却是非常珍贵的。

过分压抑自己的需求和想法的后果是什么呢？概括起来大致有三：首先，软弱者不敢表露自己的不良情绪，时间长了，就会让人误认为是没有情绪，别人就可能会不注意分寸地侵犯你，而你则失去了表达这些不良情绪的权利。其次，软弱者要把自己的不良情绪内化掉，一方面会加重自己的心理负担，另一方面也会增加自责情绪，使自己越陷越深，更趋软弱，总之，不良情绪找不到出路就会成为心理疾病，影响自己的健康。最后，不敢表露自己的一些大胆想法，很可能会使你与机遇失之交臂，与成功擦肩而过。

我们不妨先看一看下面一段生活感受吧。

小黄是一家小厂的会计。他们办公室只有他、女出纳员和库保管员三个人。小黄生性温和，不善争吵，很少发脾气。即使是在对方无理取闹的情况下，他依然能够心平气和地解释、辩说、摆道理，再不奏效，便常以不屑与之多费口舌而告终。所以，不少人称他“性情好”，他也暗地里引以为荣。总之，小黄的人际关系自我感觉还算不错。

一天，小黄刚与两个工友结完帐，就与他们随便说笑。男工友是小黄的棋友，而女工友则是小黄私下认为一贯不大看得起自己的人。

这时，那个女出纳员又同小黄开起玩笑了。她一本正经地把一份领料单推到小黄面前，笑着对他说：“我要领锁头，但不会填写，麻烦你帮帮忙吧。”小黄便顺着她的口气，也笑着说：“我也不会，帮不了你的大忙哟。”

女出纳员继续开着玩笑，把领料单塞给小黄。小黄不笑了，他很认真地说：“谁领料谁填单嘛，不要浪费时间了。”意思是让她不要在众人面前把玩笑开得太过分，应该说还是很温和婉转的。

不料，女出纳第三次把领料单塞给了他。小黄顿时感到男工友在为他抱不平，而女工友则用讥讽的目光看着他。他突然产生一种耻辱感！一股热血直冲脑门，他脸涨得通红，大声说道：“你不会填写，那就拿回家叫你男人填好了！”小黄话一出口就后悔了，觉得口气太重了，不知对方受得了受不了。

果然，此话一出，女出纳员脸色大变。下班前，女保管员悄悄告诉小黄说，出纳员后来填写领料单时手都打颤了，字体参差不齐，大概是吓坏了，她还说：“我这是第一次见他发脾气。”

但令小黄最惊奇和欣慰的是，小黄发脾气后并未影响和她的融洽关系，反而比以前有更多话题和玩笑了。

小黄对此事的评论是:“一个人总爱发脾气就显得急躁粗暴,当然不好,但如若反过来,一个人受了气却总是委屈求全,迁就了事,那不是一个十足的‘窝囊废’吗?而且,假如你面对着一个无赖小人充满怒火的时候,仍然不发脾气,不表露自己愤怒之情,那你简直是不敢匡扶正气的胆怯之辈了。所以,发脾气并非都是坏事,发脾气要发得有理、适时、适度,这才是最要紧的。”

老实人也不妨把小黄的一句人生格言记下来,写在自己的桌头,这句话是:

“一个人要是没点脾气,那就不值得人爱了。”

大胆表露自己的真实想法,不仅会使你赢得尊重,捍卫自己的尊严和利益,而且还会使你赢得机遇,不断地走向成功。我们再看一看一个姓郭的朋友在一次意外的自我表现中又领悟到了什么。

这位朋友的生活道路比较曲折。中学时代各门功课名列前茅,毕业时却遇上了“十年动乱”,1977 年恢复高考,又正巧患上了慢性病,踏上社会后希望能从事文学工作,可偏偏整天和斧头木头打交道。虽然小郭的事业心很强烈,有较好的文字功底,也在一些报刊杂志上发展了不少作品,但却并未引起什么人的注意,于是他大叹怀才不遇、大呼没有伯乐慧眼,更感到人间的凄清和世道的冷漠,并一度失去了对这个世界的信心。

一次,公司系统举办黑板报展评,小郭所在的队出了一块准备送展,小郭看后当众人的面就说,黑板报出得太差了,无论是文字内容还是排版美工,都不能代表我们队的水平,要是我出的话,还是可能给队里争个名次呢!宣传干部听罢大为恼火,反过来将了小郭一军。他说,你有水平就来出,要是获奖我一定辞职推荐你接任,反之你以后在大庭广众面前永远不许讲话!

为了应验自己所说的话,也为了表现自己,小郭尽了最大的

努力，后来果然获了奖。小郭的特长瞬间传遍了全队，以后他干脆到队长书记那里去毛遂自荐。领导试用了几次，感到他并非夸夸其谈，以后每当报刊杂志发表了自己的作品，他总拿去让领导过目，这一下他们信服了。很快，小郭由一名普通木工调任为宣传干部，不久又调往公司宣传科，一年后调入局里。

小郭的感受就是：

“要想别人重用你，给你施展才能的机会，你就得处处表现自己，给对方一个好印象，使对方知道你具备优秀的才干。”

3．在群体中往往是吃亏受气的弱者

俗话说：“马善众人骑，人善众人欺。”软弱者在群体中或某种人际关系中往往处于一种吃亏受气的地位，这并不是因为他们就是天生的“受气包”，而是因为他们的软弱在事实上鼓励了别人对他们的变本加厉、不断升级的欺凌。大家都知道“黔之驴”的故事。古时贵州没有驴，有人就贩了一头过去，老虎从未见过这种动物，只是听见其叫声就吓得躲到一边。而经过观察、试探，老虎发现驴的本事也不过就是叫一叫，踢几下，于是立刻胆子大了起来，扑上前去咬死了驴。这个寓言所含的道理是多方面的，但有一点很值得我们深思，那就是：如果你表现出了自己的软弱和无能，那么，你不但不会赢得同情，反而会受到更加凶残的攻击。

人的窝囊往往是一个怪圈。你越是软弱，就越容易吃亏受气；你越是吃亏受气，你就会更加软弱。其中每一步都会使你更陷入深渊，越发不能自拔，越发无力抗争。唯一的解救办法，就是拿出一种豁得出去的办法，一举扭转自己弱者的形象，让恃强凌弱者尝到你的厉害，更要做点颜色给别人看。软弱者实在应

该从下面这个充满血泪的故事中汲取足够的教训。

一个生活在九十年代的北京妇女竟然忍受了丈夫二十多年惨无人道的折磨，她曾五次起诉离婚又多次在丈夫的逼迫利诱下撤诉重新回到丈夫的身边再受凌辱……深察此案，主人公的软弱乃是最关键的致因之所在。

二十四年前，她插队来到丰台区南苑乡，并嫁给了她现在的丈夫王俊杰。苦难从此开始了。她甘认自己是一个抬不起头的女人，顺从地听从丈夫的斥责。丈夫见她软弱可欺，便开始拳脚相加了，从此，她便总是伤痕累累，旧伤未愈又添新伤。她当然感到受不了，但自惭形秽的心理使她还是忍气吞声地过了十几年，直到 1982 年，她才第一次向法院起诉离婚。

然而，还未开庭她便撤诉了，丈夫的甜言蜜语扰得她心里乱糟糟的，再加上丈夫"咕咚"一声跪下，她的心一下子软了，早就下定了的决心彻底放弃了。撤诉后还没几天，丈夫的拳头又肆无忌惮地落在她的身上，"看你还敢离婚？"这顿打比任何时候都惨烈，打得她心里好后悔，但后悔的却是当初不该告他，告他只会给自己惹下更大的灾祸。在这种扭曲的心态下，她又忍了许多年。

她曾第二次试图通过法律途径来结束这段噩梦，但她只要一听到丈夫低三下四的恳求就改变了初衷："唉，这么多年了，……也许他能改过来……算了……。"于是，旧剧重演。

1990 年的一天，她慌慌张张的跑进了妇联，向干部们哭诉了自己从头到胸口的大片烫伤的缘由。由于她的软弱，亲戚朋友再也不敢收留她了。在这种境遇的逼迫下，她终于下了狠心，决心离开丈夫，离开那个人间地狱。她第三次起诉了，这一次不知怎的反正坚持到了一审完毕。但是，当一审判决书下来时，她以前的怯懦"旧病复发"，使法院认为双方仍有和好的可能，故驳

回起诉。在别人的帮助下，她很快提出上诉，可法院还未审理，她就又撤诉了。原来，丈夫千方百计找到了她，故计重施，将她哄骗回家。于是，她的软弱在威逼下再次复发，当着法官说了违心的话："我有对不起我丈夫的地方，我不离婚了。"懦弱铸成了她丈夫更加变本加厉地欺侮她，这回她真正抬不起头了。

1991 年，她曾第四次向法院提出上诉。可法院受理案子后却找不到她这个原告人，丈夫又把她找回去更加严密地看管起来了……

直到 1992 年，她又一身血肉模糊地冲进了妇联。只见她衣衫褴褛，披头散发，已是泣不成声。头上的伤口渗着血珠，浑身是青紫的伤痕，她说那是她丈夫用铁管缠上胶布后抽打的痕迹；解开衣裤，可看到外阴上方有四道焦黑的烫伤，一处烫伤还流着脓水……在区妇联的特别保护下，她变得非常坚决，向法院提交了第五次诉讼状，二十多年来第一次发出"我要追求新生活"的呐喊。

法院立案调查后，她丈夫依法受到了严惩。

由上可见，忍气吞气、逆来顺受只会加重自己的屈辱和不幸，软弱者如果想摆脱这种受人欺压的境遇，只能靠自己。只有首先自己把自己当做是强者，你才有可能成为真正的强者，别人才可能视你为强者。舍此之外，别无良方。

第四章 老实人为什么常常吃不开

老实人之所以常常吃不开，从根本上说是因为他们违背几个重要的社交和社会运作法则，这些法则主要包括：社交表面化法则、情绪法则、表现法则、人性自利法则和利益群体法则。具体地讲，老实人不善于了解人性、不善于实现自我、不善于沟通与合作。墨守成规的作法已越来越不适应现代商业社会的要求。老实人最致命的认识是，“我吃不开是因为我太高尚了”。我们将会证明，高尚与成功之间并不存在着必然的联系。

一、老实人违背了重要的社交和社会运作法则

人际交往社会运作基本上遵循的是以下五大法

则：其一，社交表面化法则，即应酬等表面化行为是社会交往的基础和深层交流的前提；其二，情绪法则，即情绪等非理性因素常常会在人际交往中发挥重要的甚至是决定性的作用；其三，表现法则，即人们是依据现象和结果而非动机和初衷来进行社会互动的；其四，人性自利法则，即人的自利本性决定了人们在进行社会交往的过程中不能把道德准则作为唯一的交往标准；其五，群体利益法则，即社会运作是在各种利益群体的斗争与合作中实现的。不能从利害关系的角度去参与这种运作，做事就不易成功。

任何现象的发生都有其必然的理由。即使是看似最不合理的现象，只要它发生了，就一定存在着某种不可避免的原因，是某些客观规律自发运行的产物。在客观规律面前，人人平等，违背它，善人也会办恶事，好人也要吞恶果。老实人为什么道德优越却总是吃亏？究其根本原因乃在于违背了社会交往的基本规律的缘故。下面，我们就将针对老实人的问题，对影响我们人生成功的几个主要规律和法则予以揭示和阐发，我们希望这些道理会对老实人有所启发。支配人际交往和社会运作的这五大法则是：

1. 社交表面化法则

社交表面化法则是指，人与人之间的社会交往，大量的、经常的、普遍的是一种表面化的交往，这种表面化交往的特征是礼貌，和气，具有一定程度的亲热，同时又保持着一定的距离。这是大到整个人类社会，小到一个群体的日常化状态。这种交往

看似平凡俗套、缺乏实际价值，其实不然，它乃是人与人之间社会交往的底线，同时也是高层次交往的基础。没有这种表面化交往作铺垫，就像不曾撒网却要捕鱼一样，人们很难进入人际交往的自由境界，更难以将之锻造成攀登事业高峰的利器。

老实人往往容易把应酬、客套、寒暄甚至是聊天这些表面化的交往行为看作是虚伪、庸俗和毫无意义的东西，在思想上加以排斥，在行动上加以抵制。老实人渴望和追求的，是一种真心对真心的交流，是一种不加掩饰的率真，他们总希望抛开利益的纠葛在尘世间找到一块心灵的净土。这种理想是美好的，也是一种很值得追求的境界，但是在现实中却办不到。因为这种想法并非根植于现实世界，在缺乏对人的本性、社会的本质以及社会发展客观规律的了解的基础上，再美好的理想也只能是幻想。表面化交往之所以大量存在并被人们不断地加以运用、发扬光大，原因主要是：

首先，人与人之间需要一定的距离。

从美学上讲，距离会产生美感；从心理学上讲，距离是保证人格完善和心理安全的重要保证之一。虽然说人类社会就是人们出于求得生存和逃避孤独的需要而建立起来的，但是，个体与个体之间的差异性和自我防卫本能又决定了人与人之间的距离不可能走得太近。实现心灵之间的通体透彻的彻底交融固然是桩好事，但是却缺乏实现的可能性。即使是偶尔有一定程度的实现，由于现实各种利害关系的影响，也很可能最终导致伤人又伤己的结局。人与人之间的距离一旦过小，就会发生类似挤公共汽车的情形，碰撞与挤压就不可避免，矛盾和斗争也会接踵而来，人类的某些动物性本能和劣根性也会由此暴露无遗。

叔本华对人类的本质就有着非常深刻的体察。他认为，人的本质是孤独的，是无法实现真正的沟通与理解的；为了逃避孤

独，他们尝试着进行交流。对于人类的各种交往，叔本华有一个很生动的比喻。他说，人与人之间的关系，就如同是冬天里的狼猪，这些狼猪为了相互取暖而聚在一起，但是，彼此又不能离得太近，否则身上尖锐的刺就会戳痛对方，这样，经过相互的调整，狼猪们就会保持一种适当的距离，既不会彼此伤害又能满足相互间的取暖需求，人与人之间这种必要的距离就决定了社会上大部分的交往都是一种表面性的接触，不加掩饰地对待别人或要求别人毫无保留地对待自己，都违背了人类的某些本性，这就使得老实人交际屡屡受挫，连连吃亏。

俗话说"人心隔肚皮"，又说"画虎画皮难画骨，知人知面不知心"，这些朴素的经验之谈事实就是告诉我们了解一个人的本质的艰难。正因为人心难测，所以才需要有一定的距离，需要某种自我保护。否则就会上当受骗、悔之莫及。古往今来，这方面的经验教训数不胜数。

据说，斯大林曾经五次被好友出卖过，拿破仑则是被他最信得过的近侍用砒霜慢性毒杀的，韩非子对人对世俗认识得非常深刻，却也被其引以为知己的李斯陷害致死。伏契克依据自己被好友出卖的亲身体验，在他的名作《绞刑架下的报告》的结尾中说："人啊，我爱你们，你们要警惕！"

其次，人际交往具有层次性。

在谈到人际关系时，人们往往爱用知己、酒肉朋友、点头之交、生死莫逆之类的词汇来加以定性，从这些词汇中我们可以看到，人与人之间的关系在深度上彼此之间存在着差别，这种差别就反映了人际交往所具有的多层属性。

通常，人们之间的交往可以分为三个层次：第一个层次的交往就是表面化的交往，其表现为一般性的礼貌、客气等，它虽然具有很多可能为当事人明确知晓也可能没有被意识到的潜在含

义，但在表面上并不涉及实质性的问题。第二个层次的交往是利益交往，对方为了各自的利益或共同的利益在一起打交道，这期间既有斗争也有妥协，既有争夺也有合作，这种交往会对一个人的生存和发展产生重大影响。它比较现实，直接涉及到了人际交往中的本质内核——利益问题。第三个层次的交往则是精神交往，这种交往是关于道德、原则、信仰、感情方面的交往，是一种高层次的交往，一般人之间不会轻易进行，并且这种层次也很难达到。根据一些阅历丰富的年长者的经验，一个人一生中能逢三、两个知己已属幸事，实在是可遇而不可求。

人际交往的这三个层次的划分，是符合人们认识事物的基本规律的，即从相识、了解到相熟、相知。人们通过第一层次的表面化交往，认识了，彼此有了印象和初步的了解，就为以后的交往奠定了基础。这种表面化的交往做得妥贴到位，就会大大促进后来的利益交往的顺利进行。而正是在这种利益交往中，人们才可能真正交到精神上的知已，因为利益最能考验人，不经过各种风浪与诱惑考验的友谊是靠不住的。古今中外，把甜言蜜语、高谈阔论者误以为是知己而上当受骗的，大有人在。

老实人就不懂得这种层层递进的关系，抛开表面交往和利益交往，直接就要进入最高层次，结局可想而知。这就象不要楼的第一层、第二层而要一下子就建成第三层一样，是不可能实现的。老实人拒绝人与人之间的表面化交往，把它们看成是虚假浪费的，结果大大削弱了自己的交际基础，也丧失了许多千载难逢的良机。

再次，表面化的交往形式具有象征性的意义。

表面化的交往往往流于形式，也就是说，人们所表现出来的热情和友好与其内在的真实感受和追求目的之间没有必然的对应关系。但是，这些表现形式却有其象征性的含义，即表达对对

方的尊重和友好，并努力确立自己在他人眼中的良好形象。比如，按照一般的社交习惯，与陌生客人第一次认识，要问候、握手，尽量做到礼貌周到。但是事实上你根本不了解对方，也谈不上什么真正的尊敬，你之所以要做出这种姿态，就只是为了表示友好，同时也试图给对方留下良好的第一印象。如果你不这么做，态度冷淡，举止傲慢，即使你在内心上是真的尊敬对方，也会引起对方的不快，反过来也会损害自己的社交形象和活动能力。在我们的生活和工作中，有大量这样象征性的表面化行为，并形成了许多约定俗成的惯例，在诸如婚丧嫁娶、开会剪彩等领域广泛地存在着。这些形式并不一定都招人喜欢，也确实给人们带来过不少的麻烦，但是却很少有人能突破它，因为说到底，谁也不想让别人认为自己不尊重人，不尊重传统习俗、不尊重公认的社会准则和道德规范。人们也许并不需要你有尊重的内容，但你却必须有尊重的形式，否则就会被人孤立和冷落起来，引出许多毫无必要的麻烦。

老实人把表面化交往统斥为虚伪，这的确指出了问题的一部分本质，但却忽略了其积极的意义。无数事实证明，时时注意表达对他人的尊重，是一个广受欢迎的秘诀之一。

西奥多·罗斯福是美国第 26 任总统，他的为人处世之道就很值得我们借鉴。

有一次，罗斯福总统的一位仆人的太太问他关于鹑鸟的事。她从没有见过鹑鸟，于是他便详细地描述了一番。没多久之后，仆人小屋里的电话响了，那位太太拿起电话，原来是总统本人亲自打给她的。他说，他打电话给她，就是要告诉她她窗口外面正好有一只鹑鸟，又说如果她往上看的话，可能看得到。他常用这些细微的小事来表现对手下人的尊重，因此，这位仆人后来写了一本名为《西奥多·罗斯福：他仆人的英雄》的书来专门纪念这位

倍受赞誉的领导人。

当罗斯福卸任后，有一天，他造访白宫，碰巧塔夫脱总统夫妇都不在。罗斯福便向所有白宫的旧仆人打招呼，都叫出名字来，甚至厨房的小妹也不例外。他照样称赞女厨做的玉米面包，照样在经过园丁和工人的身旁时跟他们打招呼……。一位仆人含着眼泪说："这是将近两年来我们唯一有过的快乐日子，我们中的任何人，都不愿意把这个日子跟一张百元大钞交换。"

最后，表面化交往是正常社会交际的底线。

表面化交往是一种最初级的、也是基础性的交往形式，它是更深层次交往的一种铺垫和准备，只有具备了成熟的、健康的表面交往，双方才可能进一步谈利益、讲感情。而如果深层交往的意图没有实现，大家仍可以退一步，运用表面化的交往来维系一种一般水平的人际关系。这正是所谓的"买卖不成仁义在"，我们还有机会使彼此的交往维持下去甚至更进一步。一个人如果连表面化的交往也不能得体地维持，那就等于是落在了正常的人际交往标准线以下，这时，即使没有搞成公开的对立，起码关系也比较僵硬，那么这个人在人际交往上就肯定存在障碍了。老实人多数都存在着这种问题，他们在人际交往中不能达标的状况使他们的人生充满了缺憾和痛苦。

著名诗人朱生豪就属于那种沉默寡言、厌于应酬的人。夏承焘先生曾评价他说："渊默如处子，轻易不肯发一言"，就相当深刻地概括了他的性格特征。他的早年同学黄竹坪说："朱生豪性孤独，中学时就独来独往，沉默寡言。"他的大学同窗彭重熙则称他是"耿介拔俗，沉默寡言"，不是一般的内向。据他的同事胡山源回忆说："朱生豪为人沉默寡言，在世界书局数年，他就坐在我对面，我没有听见他说过满十句话。别人与他谈话，大都以点头、摇头或微笑答之。"据朱生豪自己估算，每年中，他成天不说

话的约有一百天,每天说不上二十句的约有二百天。说话最多的日子,大概不超过三十句。

朱生豪不爱说话和不善于说话的原因,除了过早地遭受人间的不幸因而造成性格的内向外,更主要的是因为这位情感重于理智的青年诗人,不满于当时世俗社会的种种虚伪,采取了过分遗世独立的态度,甚至把正常的应酬与客气也往往看作是虚情假意了。朱生豪有一段文字就很好地表露了这种心态,他说:“跟别人在一起的时候,我总是格外厌世的。今晚是本级在上海的同学欢送陈尧圣出国,虽然都是老同学,我却觉得说不出的生疏。坐在那里,尽可能地一言不发,如果别人问我什么,便用最简短的字句回答,能用点头摇头或微笑代替则以之代替。我总想不出,人为什么要讲那些毫无意义、毫无必要的‘你好’、‘忙不’、‘放假了没有’、‘几时来拜访’、‘不敢当’、‘请过来玩玩’一类的话。”

朱生豪的这种性格是比较适合于作诗人的,因为外在的木讷正有助于其丰富的内心体验,但是如果处于社会中的话,则肯定是寸步难行。毕竟我们的社会并不需要太多的诗人,毕竟并不是每个人都有作诗人的才质,作为社会中绝大多数的普通人,如果要想在我们这个充满机遇又更加复杂的变革年代有所作为的话,就必须要学会从广泛的社会接触中去探索道路、培育实力,而学会应酬则是这种交往的入门功课。

2. 情绪法则

所谓的情绪法则,是指情绪会影响和决定一个人的交际态度和处事方式,并进而影响到整个交际的后果,因此,情绪是人际交往过程中不应被忽视的一个重要方面,它会对人际交往起

到重要的甚至是决定性的作用。无疑，人在本质上是一种理性动物，目的性、计划性以及对后果的预期使他们有别于其他动物，但是，不可忽视的是，人同样也是一种有血有肉的感情动物，更是一种变化微妙的心理动物。这便意味着大量的非理性因素将会在人际交往中发挥作用，对一个人的态度和行为产生重要影响。而在日常的社会交往中，对人的影响最大的恐怕就要算情绪这种非理性因素了，别看情绪往往只是一种说不出的感觉，可是如果你忽视它却可能误了正事，如果你能学会调控和利用它，则可能会有意想不到的收获，使次要因素发挥出决定性的作用。

情绪往往可以决定一件事的办与不办。原则是纸面和口头上的东西，它具有一定的规定性和约束力，但是对它的贯彻有赖于具体经办人员的主观判断和工作积极性。没有哪项原则可以规定生活的全部内容，原则总是要落后于实践的发展，原则之间总会有空隙也可能有矛盾，这就意味着，在现实生活中，特别是涉及到具体操作的领域，原则不可能得到百分之百的贯彻，变通原则，突破原则的事时有发生。此外，社会上还有大量的原则模糊区存在，我们也可称之为“灰色地带”，人们对灰色地带的东西往往难以给出一个明确的定性，怎样对待这些事物往往要取决于当事人的主观看法，在这里，原则只有参考价值而没有强制力，这样，办与不办就成为两可之间的事，这时某种情绪就会在其中发生作用。面对同样的事，不同情绪的人就会有不同的反应，而不同的反应则会带来大不相同的结果。

杜维诺面包公司远近闻名，他们的面包不但质量好，而且价格便宜，公司有着良好的信誉。多年来，杜维诺一直试图把面包推给一家大饭店，可是却没有成效。一连四年，他每天都给那家饭店的经理打电话，甚至还在饭店里开了个房间，住在那里谈生

意，但饭店经理就是不买他的面包。

杜维诺是一个意志坚定，不达目的不罢休的人。他总结四年来的失败教训，决定从了解饭店经理所关心的事情入手，寻找突破口，不久，他便了解到那位经理先生是美国饭店协会的一名会员，他十分热衷于这一协会的活动，并且被选为饭店协会的会长。不管协会的会议在什么地方召开，他都不辞劳苦地去参加。

了解到这一情况之后，第二天，杜维诺便去拜访经理先生。但这次他绝口不提面包的事，而是谈论那个协会。经理先生十分高兴，跟他谈了半个多小时，而且还兴奋地要求杜维诺先生也加入这一协会。

几天后，这个饭店的采购部门给杜维诺打来电话，让他马上把面包样品和价格表送过去。杜维诺喜出望外地赶到饭店，饭店采购部门的负责人笑着问他道："我真猜不透你使了什么绝招，使我们的老板赏识你。"

杜维诺的面包尽管价廉物美，但四年多竟连一个面包屑也未能推销给那位饭店经理，后来，他仅是表示一下对那位经理所关心问题的兴趣，就立刻如愿以偿。是什么原因呢？并不是杜维诺的面包吸引了对方，而是杜维诺博得了对方的好感，而且，这种好感并不是基于理性的计算，仅是出于一种热心和兴趣。由此我们就可以看到情绪会对办事顺与不顺、成功与否起到多么大的影响作用了。

情绪还会决定办事的效率。一件事情应该办，但是如何去办、效果如何却要取决当事人的具体情况。如果对方的情绪高，有积极性，办事的效率就会高，时间短且质量好；反之，则会拖拖拉拉，敷衍了事，给你带来无穷的烦恼和极大的不便。所以，在几乎所有的组织理论和领导理论里，都特别强调对人的激励，强调调动他们的积极性。无疑，理解人的情绪的微妙作用并懂得

驾驭它的人，将会大大提高自己在既定投入下的产出，更好地实现自己的目标，获得事业上的成功。

芝加哥报的记者里契就长于此道。一次，他去采访胡佛总统，开始总统只是用淡漠的单音节词含糊地应答，这使里契不禁感到一筹莫展。这时，他们乘坐的汽车经过一片荒芜的山野，里契灵机一动，望着窗外的景物说："唉，这里仍然用铁锄垦掘矿产，多么可惜啊！"

胡佛听到这句话，注意力立即集中到里契的身上了。里契的这句话是有意而发的，因为他知道胡佛总统是一个矿学专家，一定会对他的话产生兴趣的。

里契看到胡佛也开始注意他了，于是就丢下原来的制订的采访提纲，就势把矿务问题展开来同胡佛论讨了一个小时，接着又逐渐引申到石油、邮航以及矿务工程上，顺利达到了采访目的。

既然情绪在交际当中具有这么大的作用，那么如何对待情绪就显得尤为关键了。而老实人由于认识不到情绪对原则性所具有的重大影响，所以往往不能正确地看待情绪，并且在多数场合下不能做到正确地对待情绪问题。下面，我们将针对老实人的这些问题，提出一些应对策略，谨供参考。

第一，关注别人的情绪。就是要提高对情绪重要性的认识，增加对别人情绪的敏感度，学会注意观察他人的心理反应和情绪变化。这是正确应对情绪问题的基础和前提。老实人在这方面的问题，就是忽视对他人情绪的感知，表现为"没有眼头见识"、"不大识趣"。

第二，照顾别人的情绪。就是要学会用宽容、理解和忍让的态度去对待别人的不良情绪。每个人都可能遇上不开心事，每个人都可能有心情不好的时候，如果你能用宽阔的胸怀去容纳

对方，那就会减少许多不必要的摩擦和冲突，并赢得对方的尊重和好感。

第三，顺应别人的情绪。就是要在承认对方具有某种情绪的事实基础上，适时调整自己的应对策略，特别是在我们有求于人的情况下，更应如此。顺应别人的情绪，就是并不急于分辨孰是孰非，就是在接受现实基础上以形成最有利的结果。比如说，领导心绪不好的时候，你去汇报工作，结果被领导臭骂了一通，虽然你知道自己并没有多大的错，虽然你对领导的粗暴很不满意，那么你是该选择顺应还是选择反抗？心理学家的建议是，硬着头皮让领导发泄完怒火，等他精疲力竭、恢复理智后，再作解释。如果我们仅从“我没错就不应受责备”这条原则出发来考虑这一问题，那么大吵一架几乎是不可避免的，问题将会变得更为复杂。

第四，调控别人的情绪。就是要掌握情绪活动变化的规律，采取主动的方式影响、引导、调节和控制别人的情绪，以便达到最有利于己的目的。这是对待情绪问题的较高境界，也是一门极富艺术性的学问。运用好这门学问，就可以化解不良情绪，激发积极情绪，把许多人的力量调动到一点上，从而把事情做成功。可以说，学会调控别人的情绪是做领导的必修课。

而老实人不懂得顺应别人的情绪，更不会调控别人的情绪，他们不会说好话、讲软话，把“看人脸色”行事视为见风使舵、谄谗逢迎；也不懂得安慰人、激励人，把调动人的积极性的技巧和策略统斥为玩弄权术、投机取巧。这样做的结果是，即使大家目标一致，合作起来精神也不舒畅。而我们生活中更多的情况则是要有求于人，在这种情况下，老实人最深的感受恐怕就是既办不成事又惹一肚子气了。

商人施路华就是一个操纵人心的好手。

一次，他在一个宴会上遇到了宾夕法尼亚州的木材代理商理察。理察是个自卑感很重的人。因为他的自卑感作祟，他对什么都怀疑。幸而他的太太是个极能干的人，社交手腕高明，替他拉来了不少生意，使得他的财产日益增多。所以他的朋友都称赞他娶了一位好太太。可是理察先生一听到这样的赞美，脸上就挂不住了，总是嘟着嘴巴，默然地走开了。施路华正想跟他签订一个长期代理合同，以便把伐木场生产的木材销售到宾夕法尼亚州去。可不巧的是，这时理察正因别人赞美他的太太而生气。施路华想了一下，便含笑上前跟他打招呼：

"理察先生，你来得正好，我们正在谈论着你呢？"

"呵？"理察怀疑地瞥他一眼。

"我们正在争论一个话题。有人说，你的一切生意都是你太太主持，你自己作不得主！"说到这里，施路华故意把话顿了一下，看看他的反应，然后继续说下去："我不同意这种说法。我认为你理察先生是个很能干的商人，什么事情都能够兼顾到，不过为了尊重女权，便把一些次要的事让给太太去做，自己则处理那些较重要的事情。你认为我这个说法对吗？理察先生。"

"唔，很对。"理察先生笑了，他把施路华拉到一旁，当作是知己。

第二天，施路华便顺利地拿到了那个合同。

3. 表现法则

所谓的表现法则，是指由于社会和人类本身的复杂性，在人际交往的过程中，人们不可能实现直接彻底的沟通和对彼此的真实全面的认识，人们只能通过间接的方式即根据对方的外在表现来加以判断。换个角度说，就是一个人若想为社会所了解

和承认，仅强调自己的动机良好或才能卓越是不够的，他还要努力把它们表现出来，并且使表现的效果与自己的情况相一致。

表现法则所依据的理论基础是社会学研究中的“黑箱原理”。黑箱原理讲的是，当我们对一个事物的内部一无所知而又无法进入到其内部进行研究的时候，我们就把这一事物当作是一个“黑箱”，只能通过输入某种信号并根据其输出结果进行揣测的方式来认识其内部结构。人就是一个典型的“黑箱”，他们出于心理安全、自我保护以及生存需要等考虑，往往自觉不自觉地把自己掩盖起来，有时甚至还制造许多的假象以迷惑他人，所以人在本质上是无法认识的。人类之间之所以会出现阴谋、背叛、欺诈等种种不幸的事件，皆出自这种不可认知性。这样，人与人之间的交往基本上遵循的就是这样一个模式，即：先发出一个试探信号，看对方反应如何，根据这种反应对其真实情况进行判断，然后再发出一个试探信号，……如此不断地重复，经过去伪存真、反复比较，就可以大体得出对对方的一个基本看法。但是这种看法也并不能算作是一个真实无疑的结论，认识人是需要长期不懈进行下去的工作。

在对“黑箱原理”有了一个大致的了解之后，再回到表现法则上来，我们认为，表现法则有两层含义特别值得老实人注意，这两层含义是：

（一）社会所承认的才能就是一个人所表现出来的才能。

在社会中，我们经常可以看到这样的现象，一个人的才能并不突出，功底也很一般，但是他能说会道，善于表现，很快其闪光点就得到了别人的注意，结果受到重用。而有的人呢？才华横溢，但秀于内而拙于外，根本不为人所知，领导需用人时也想不到他，结果被埋没，时间一久，随着人才竞争的加剧，很可能就会被淘汰。许多人因此而埋怨世上的伯乐太少，变得消极厌世、愤

世嫉俗。固然我们不能排除一些有眼无珠的理象，但这些人也应该从自身寻找一下原因。原因就在于表现法则所揭示的一条社会运行规律，即：社会对一个人的认识和回报，并不是根据他的潜在能力，而是根据他实际表现出来的、有目共睹的、具有成效的东西。老实人认为自己品德好、有能力，也做了不少工作，就应该获得机会和回报，但是社会并不了解这一点或对此并无深刻的印象，怎么给你呢？一块真金如果不发光，在别人眼里也与砖瓦土块无异。

因此，在现代社会，要想在激烈的人才竞争中迅速地脱颖而出，就要学会包装自己、宣传自己、表现自己、推销自己，要想方设法把自己最闪光的地方展示给别人，要用积极主动的姿态去引起别人的注意和好感。很多的事例都表明，一个人的自我表现情况如何往往决定着一个人的成功机率，在某些情况下，有时外在现象比实质内容更具有决定作用。

1961 年，美国政治中出现了一件出人意料的大事。仅次于美国当任总统艾森豪威尔的社会政治人物尼克松竟败在肯尼迪手下，致使肯尼迪以美国历史上最微弱的总统竞选差额 49.9% 比 49.6% 获得了授权。

尼克松在多次施政演说中都表现不俗，他思维敏捷，口齿伶俐，意志坚强，经验丰富，以缜密严谨、铿锵激越的雄辩风格，向国民描绘了一幅幅动人的画图。而肯尼迪虽然也年富力强，演说也颇为动人，但总的看来略为逊色。当时的民意测验表明，尼克松以 50% 比 44% 的多数票遥遥领先，从副总统的位置上一跃而登上总统宝座，几乎是无疑的事，可为什么却输给对手了呢？只要看一看竞选第一次辩论的情景就恍然大悟了。

1960 年 9 月 26 日，肯尼迪与尼克松面对美国 7000 万电视观众举行了第一次辩论，双方都为此作了紧锣密鼓的准备，但当

两人同时出现在屏幕上的时候，两相比较，形势立刻对尼克松构成了威胁，原来两人的外在形象落差太大了。其实，尼克松并不是一个形容丑陋、风度寒酸的人，只是一件意外事件的发生使他受害不浅——不久前他的膝盖被撞伤，伤痛使他的体重减轻了10磅，致使衣服显得松松垮垮，人也看上去窝窝囊囊。加上没有化妆，暗青色的两腮好似涂了“胡须膏”，强烈的灯光在他眼窝周围形成了很深的阴影，偏偏这时受伤的膝盖又疼痛不止，所有这一切都使尼克松显得憔悴不堪，精疲力尽，可怜巴巴。而这时的肯尼迪，服装雅致整洁，经常的体育锻炼使这个6英尺1英寸身高的人，体重保持在195磅左右，显得健康、结实，给人以一种精神饱满、气宇轩昂、充满自信又富有活力的感觉，他终于赢得了人心。

美国的竞选制度就是一种通过表现自我来争取选民的认可的制度，尼克松实力不俗却未能将之最大限度地表现出来，肯尼迪实力稍逊但却表现得非常优秀，结果呢，选民还是选择了肯尼迪。这个例子就正好证明了表现法则所揭示的一个道理，即社会所承认的才能就是这个人所表现出来的才能。

（二）社会评价一个人善恶的标准，是结果而非动机。

在社会交往中，我们可能耳闻目睹并亲身经历过很多这样的事：有的人心眼儿很好，但做出来的事却给人家添了不少的麻烦，或者虽然好事做了却不为人知，结果遭人衔恨；有的人心怀叵测、包藏祸心，但做出来的事给人的印象却很好，因此迷惑了不少人。为什么生活中会出现这种“好心没有好报”、坏人却得佳名的现象呢？原因很简单，因为别人看不到你的内心里去，也无法确信你的自我标榜，别人只能根据你的行为对他本人或其他人所造成的后果来推测你的用心。

老实人往往不能理解动机与效果这种区别，以为出于好心

的行为必然能取得好的结果，殊不知这样做很可能会给对方造成伤害。比如，"文革"中许多红卫兵的做事动机就完全是出于一种纯洁无私的革命热情，但是由于他们的方式不对，所以造成了许多难以挽回的损失，不仅使自己负疚终生，也得不到受害者的谅解。所以，我们仅仅有一个良好的动机是不够的，还要注意方式方法，努力做到结果最优，并使对方能够了解你这种动机。

既然别人是根据你的表现来推测你的真实动机的，那么，我们在学会向别人表现自己的同时，也应该掌握"藏"的艺术。有些事情，虽然我们的动机不坏，但却不宜直白地表露出来，这样对己对人都不利，反而会招来别人不好的评价。毕竟我们每个人都会有自私自利的想法，都可能会有一些缺点和不足，如果我们把它们也都毫不掩饰地表现在别人面前，对自己的形象肯定是一大损害，也不利于事情的成功。正确的做法应该是，着力突出自己的优点，淡化或回避自己的缺点。因为优点是最受人欢迎的，也能宽恕或迫不得已地接受。

魏晋南北朝时期，王氏家族有人谋反，有人劝皇帝尽诛其九族。司空王导闻讯后，便带了二十多个宗族，每天到朝中待罪。一日，正逢周顗将要入朝，王导便呼道："伯仁(周顗字)，以百口性命烦累卿！"意思是希望周顗为他求情。周顗却直进朝堂，昂然不顾，似未听到。入朝后，见到皇帝，他又说王导之忠诚，尽力解救王氏族人。皇帝就采纳了他的进言。

周顗喜欢饮酒，大醉了才出朝门，王导还守在门外，又呼周顗，周顗并不答言，向左右戏言："今年杀了诸贼奴，取斗大金印系在肘后。"听起来是要杀人以求荣华的样子，出朝后却又上表章申明王导无罪，言辞十分恳切。王导不知，甚为忌恨之。后来，皇帝果然赦免了王导一族，并委以重任。

后来便发生了王敦之乱，王氏家族开始掌握朝政。周顗因

其性情耿直、忠贞不屈而受到王敦的怀恨。当时便有人劝他回避王敦，周𫖮说道："我身为大臣，朝廷丧败之时怎么可以在草间求生，投奔外邦呢！"正巧王敦有个叫吕猗的参军，性情奸邪谄佞，他向王敦进言，极力主张除去周𫖮和戴渊，王敦素来忌恨二人之才，认为此言有理，便问王导："周、戴极有名望，登三司之位该没有疑问吧？"王导不语。又问："若不任三司，只应当做令仆吗？"王导又不答。王敦便道："若是这样，只好杀了。"王导仍然一言不发。王敦遂命部下收捕周𫖮、戴渊二人，并将之杀害。

后来，王导整理中书省文案，看到了周𫖮救自己的表章，不禁痛哭流涕，说道："我虽不杀伯仁，伯仁由我而死。幽冥之中辜负了良友。"

周𫖮确实是一个正直忠贞的好朋友，好下属，但是他性情不羁，缺乏深谋远虑。他救了别人的命，却故意不让对方知道，而且还要开玩笑吓唬对方，结果引起误解，给自己带来了灾难性的后果。周𫖮之所以这么做，毫无理性可言，我们只能用其只求问心无愧、不求任何回报的性格来解释。这是一种非常典型的老实人态度、老实人做法，其结局也非常典型，颇值我们深思。

4. 人性自利法则

所谓的人性自利法则，就是说人的自然特性和求生本能决定了人在这个世界上的主要活动是为了实现自身的生存与发展，人们的主要行为都是从这一目标出发并以之为最终指向的，人性的基础便是自利。这一法则的提出，对于许多老实人来说，可能是难以接受的，因为传统教育告诉他们：人性本善，而正统道德又教导他们要大公无私。在老实人看来，一个充满着自私自利的社会不仅是不合理的，而且似乎也是无法存在的。其实

这实在是一种误解。

我们说人性的基础便是自利，这并不等于说自利是人性的全部内容，我们并不否认人性中有利他的动机，我们只把自利作为是人性中第一的和主要的方面，这符合我们的经验和常识。虽然社会上可能有一小部分人具有大公无私的高尚情操，虽然每个人身上都可能会有超越了利益局限的理想主义情愫，但是，对于社会上绝大多数人而言，争取个人生存，实现自我价值乃是其最主要的追求目标。一个人只有保证了一般水平的生活之后，才谈得上道德，才谈得上公益，才有资格谈公私兼顾甚至大公无私，这正是古人所云“仓廪实而知礼仪”的道理。而反过来说，中国传统文化一向以大公无私作为做人的最高标准，可是古往今来能达到的这一标准的又有几人？而借大公之名以行大私之欲的事又是多么的数不胜数啊！

阐明和揭示人性自利法则，对老实人不乏是种冲击甚至是打击，但却很有启蒙价值，人性自利法则至少从下面两个方面对我们有启示作用：

（一）要承认追求个人利益的合理性。

既然自利是人性中固有的一部分，那么，人们追求自己的个人利益就有其正当性，我们承认这一点，将会对自己的交际活动产生重大影响。首先，我们就会把人们的自利行为看作是一种正常现象，而不是一种不道德的反常现象；我们就会少一些对人的厌恶感、而多一些心平气和的理性判断。其次，我们转而也不必为自己的某些自利打算而感羞愧，从而学会在社会交往中为自己的发展作出某种利益上的规划和安排。最后，我们会进而懂得去照顾别人的利益，因为一个聪明人会懂得，给别人带来利益的人才能够从别人那里获得利益，极度自私者仅有短期利益而没有长期利益。因此，通过理解和领会人性自利法则，老实人

将会在思想和行为上发生某种深刻的转变，这种转变将使他们变得更加务实，更加强大。

可能有人会提出反对，他们说，现在社会就够乱的了，损人利己、坑蒙拐骗的事时有发生，你还大讲人性自利，这不是惟恐天下不乱吗？其实这是一种误解。

从经济学上讲，人的自利性并不会危害社会，而是有益于社会的。经济学认为，在市场竞争机制完善，政府作用发挥正常的情况下，人们的那种主观上损人的动机在客观上是无法实现的，而且客观的结果恰恰相反，即能够有益于社会。这就是所谓的“主观为自己，客观为别人”。比如说，有人开商店的初衷是挣钱；但是其效果却是方便了人们的生活，促进了商品的生产和流通。如果你以次充好，可能会有短期利益，但受到欺骗的消费者将会对你失去信任，从长远看你自己是吃亏了。

现代经济学之父，《国富论》作者亚当·斯密讲的很清楚，他说：作为生产者，每个人都力图应用他的资本来使他所生产的产品得到最大的价值（利润），在主观上他并不企图增进公共福利，也无法感知他所增进的公共福利有多少，他所追求的仅仅只是他个人的安乐、个人的利益。在这样做时，有一只看不见的手（市场机制与价格体系）引导他去追求一种目标，而这种目标并不是他主观上打算追求的东西。由于追逐自身利益，他经常无意识地促进了社会利益，这种无意识的效果，要比他真正想（主动）促进社会利益时得到的效果大得多。

所以，真正可怕的并不是每个人都在追求自己的个人利益，而在于每个人都意识不到或无心保卫自己的正当利益。当别人侵犯了你的利益时，你不敢去反抗，这就等于是纵容了不公和强权；当有某种利益出现时，你不愿去争夺，因此，我们这个社会才会变得如此缺乏活力，失去创造力。如果每个人都是自己利益

的护卫者，那么小偷和强盗就不会有横行的市场；如果每个人都去积极地参与竞争，那么就会使社会上的每件事都能做得更好，无论是单位的领导、商场的服务还是工厂的产品都可能是最优秀、最能满足大众需求的。

由上可见，老实人太多了对社会的进步和人类的进化并没有太大的好处。老实人不懂得人性自利法则所蕴含的深刻道理，就不能认识到自身的这种局限性。我们启蒙老实人，就是要扬长避短，破除这种局限性。

（二）不能对人的道德有太高的要求。

虽然人的自利动机会在客观上促进社会福利，但是由于完全公平的竞争和完全公正的政府从来就没有出现过，所以，人的自利性在某些条件下就会演变为贪婪的自私行为。这并不合理，但却是情理之中的事。既然社会上绝大多数的人是自利的，既然在缺乏约束的情况下人们会变得自私，那么，我们就不能用太高的道德标准来要求别人，就不能在人际交往中彻底地贯彻道德第一的准则。我们就应该学会宽容别人的弱点，也只有这样，老实人才能够逐渐改变对世界的消极态度，扩大自己的交际范围，以一种正常的心态去看待社会上的人和事。

不能对人有太高的道德要求，还意味着我们对道德的作用不能有太多的幻想，更不能过分地依赖道德。无数事实证明，道德作为一种自我压抑性的利他行为是缺乏可靠的约束力的。也就是说，一旦外在约束发生了缺失或个人利益受到了严重威胁，道德就会象薄纸一样脆弱。这就告诉我们，老实人实在应该多一些心眼儿，多一些防范意识，以免吃亏上当。我们要讲信用、讲人情，但更要有法律观念和自我保护性的措施，只有这样，我们才能在市场经济中站稳脚根，不会栽大跟头。一位推销员曾经讲过，有几年中国的市场秩序特别混乱，他经常受自己老乡的

骗。那些老乡往往会以人情相笼络，声称自己的买卖很大，决不会骗本乡本土的老乡的那点儿辛苦血汗钱。结果呢，往往是这种人骗起人来最黑。货一到手，鬼影子都找不着了。而且，也没什么凭证或法律合同可用来告他。

老实人受传统教育的影响，往往比较善良，容易信任人，所以也容易吃亏受骗。我们在这里要提出告诫的是，在关键时刻，一定不要太相信人的道德，把全部法码压在一个不可知的道德上，结果很可能不堪设想。老实人应当从下面这个例子汲取教训。

前国民党陆军上将、浙江省政府主席陈仪将军，因不满于蒋介石的独裁统治，在职期间实行了些民主政策。1949 年春夏时节，陈仪联络京沪警备总司令汤恩伯，密议反蒋起义的大事。汤恩伯是陈仪将军的心腹学生，是他多年培养、一手提拔起来的得意门生，两人亲如父子。汤恩伯对陈仪素来是毕恭毕敬，言必称恩师。汤恩伯曾因打败仗而被蒋介石当众踢出门外而深恨蒋氏，这导致他同意与陈仪一同反蒋。但后来，狡猾的蒋经国答应由汤恩伯处理留在上海的 20 万两黄金和全部物资，并将汤恩伯部全体高级军官的家属送到台湾。汤恩伯在小蒋的利诱之下，遂改变了反蒋的打算。

时局越来越紧张。陈仪派出代表，带了起义声明和他的亲笔信去上海见汤恩伯。汤热情接待了陈仪的代表，表示同意起义声明。

不久，陈仪就遭到逮捕。蒋介石有三个地方供陈仪选择：奉化、台湾、衢州，衢州有汤恩伯的住宅。陈仪对汤恩伯这个“得意门生”仍深信不疑，就选定了衢州。这时，有人告诉他，汤恩伯已出卖了他。陈仪还自言自语地说：“这，这不可能！”

1949 年 6 月，陈仪被押到台湾受审。在军事法庭上，汤恩

伯出庭作证。陈仪这才恍然大悟。6月18日，陈仪将军被处以死刑，时年69岁。

可见，当初汤恩伯声声感谢恩师之时，不过就是为了借着陈仪这个梯子往上爬，两人有感情不假，但却是真心难测。后来，汤恩伯同意反蒋，也是因为自己受到过蒋介石的羞辱的缘故。一旦对方用重利加以收买，羞辱也就不顾了，恩情也算不上什么了，统统可以不要。从这儿我们可以看得出来，在个人利益面前，某些人的道德是多么不可信任，在人的本性中又深藏着多么可怕的东西。

5. 利益群体法则

所谓的利益群体法则，就是说利益群体之间的合作与斗争是推动一个社会发展的决定性力量，它表明，我们的社会不可能是单纯地在社会理想和群体规范的统率之下运作的；它还启示我们，要想在社会发展中发挥一定的作用，就必须要善于团结和利用利益群体的巨大能量。老实人不能认识到这一点，就显得过于理想化和简单化，并使自己时常陷于一种孤立无援的境地。

恩格斯就曾运用唯物辩证法的分析指出了社会发展所遵循的某种规律。依据恩格斯的分析，历史的发展所以会有这样的轨迹，乃是由各种互相交错的追求自我利益的意志所造成的历史作用的结果。以力的合成原理为喻来说明这种情况：两个分力的合力可用平行四边形的对角线来表示，而历史的合力正象是无数个分力所形成的平行四边形的对角线。由于人们之间的意志的相互冲突，就可以引伸出无数相互交错的合力线，而最后得出的合力线和其中任何一根线都不一致。把这些哲学语言翻译成大白话，那就是说，历史并不按任何人的意志前进，同样也

不是完全遵循群体规范法则运行的，它是各种利益群体为实现自身的特殊利益而相互斗争、彼此合作的结果。既然每个利益群体都有自己的特殊利益，这种特殊利益又不一定完全符合大多数人或群体的利益，那么，在为实现这些特殊利益而进行运作的过程中，局部地、暂时地弱化和违背群体规范法则的事就会时有发生。这说明，社会的发展并不是像老实人所想象的那么简单，群体规范、道德准则并不能得到彻底的实行，更不能从根本上决定社会的前进方向，要实现我们的美好构想，就必须要从利益的角度去建立自己的利益群体，利用群体的力量来发挥实际影响力。

现代社会是一个组织性的社会。社会化大生产所导致的社会大分工，要求人们必须组织起来，才能把事做成。比如，要参与政治，你就必须首先要加入某个政党；要做生意，则需要注册自己的公司。靠一个人单打独斗，只要努力，也会有成绩，但是很难把事业做大，更不具备竞争力和影响力。我们之所以要进行交际，并不仅仅是出于倾诉的需要，最主要的目标还是要培育自己的人际资源网络，通过这一网络把许多有相互需要的人联合起来，为实现自己的某一目标而共同努力。老实人不懂得从利害关系出发营建自己的利益群体，也不愿意主动地去参与利益群体的活动，所以就得不到别人的扶持、帮助和提携，很难有所成就。让我们不妨看一看汽车大王福特是如何建立起符合自己目标的利益群体的。

本世纪初，人们对福特的争论很大，支持拥护者说他是美国工业的“圣人”，用“汽车文明”取代了“马车文明”。而持反对态度的人——主要是一批自然主义者，则说他是“罪人”。他们强烈抨击工业污染和汽车污染，指责汽车会扼杀人对大自然的欣赏。

在这群反对者中，有一位德高望重的老作家，他就是73岁高龄的鸟类爱好者巴勒斯，他也是个自然主义者，他对汽车也表示了一定程度的反对。一天，他出乎意料地收到福特的一封信，说自己酷爱读巴勒斯的书，并决定赠送一辆福特车以表示敬意。

福特的真实目的其实是想通过这个有影响的老人来制造舆论。他说服了老人，使他相信，有了汽车将会使他更有机会接近乡村，接近自然。老人勉强上了车，福特让一个年轻人他去兜风。这个年轻人热情地教巴勒斯开汽车。一旦老人学会了驾驶，他就来了兴趣。不久，人们就经常看到一个头戴礼帽、白胡须随风飘荡的老人握着方向盘在纽约州的原野上来回穿梭，周游于各处观鸟场之间……这幅图景就像一则广告，向人们宣示：汽车与大自然并不矛盾。这个德高望重的自然主义者同汽车的“和解”使得公众中赞扬汽车的人也越来越多。

福特还通过巴勒斯来争取其他的自然主义者。他告诉那些人，自己也爱好野生动物和大自然，他决定支持一项保护鸟类的提案。他动员起全国各地的福特汽车商游说国会议员，还敦促地方学校学生和野生动物协会出面支持，终于使提案在国会获得通过。

为了表示感谢，巴勒期专程去福特家中为其庆贺50大寿，并邀请福特夫妇去美国自然主义的起源地——马萨诸塞州作客，拜谒美国自然主义思想家梭罗、爱默生的旧居和陵墓……。

福特欣然而往。有巴勒斯带路，福特也就轻而易举地把汽车开进了自然主义的“圣地”中去……当然，反对的呼声也就逐渐平息了，汽车逐渐为美国人接受、喜爱，并开始进入人们的家庭。

二、老实人的表现不适应现代商业社会

现代商业社会的到来对人们的生存和发展提出了新的要求和挑战，其特有的一些运作法则和价值理念使老实人表现得更加不适应。这种不适当性主要体现在以下几个方面：一、不善于了解人性，满足需求；二、不善于突出优势，包装自己；三、不善于主动沟通，与人合作；四、不敢突破规则，承担风险。

在传统社会里，老实人常常吃不开，《窦娥冤》里就曾有这样的控诉——"为善的受贫穷又命短，作恶的享富贵又寿延"。而随着现代商业社会的来临，我们发现，老实人面临着更严重的生存危机，如果他们不能针对商业社会的需要和自身存在的弱点作出适应性调整，那么很可能又会成为新一轮的、更加残酷的人才竞赛的落伍者，更加吃不开。

现代商业社会是人类文明发展到一定阶段的产物，它既为我们带来了巨大的机遇，又对人提出了更新的挑战和更高的要求。现代商业社会核心和基础的部分就是市场经济，市场运作所遵循的一套法则使我们的社会生活发生了革命性的变化。本节就将研究这些原则及其影响，并阐述老实人的不适应性表现在哪里。

在下面这四个重要方面，老实人的表现很不适应现代商业社会的要求：

1. 不善于了解人性，满足需要

市场经济是一种商品经济，商品的出现对人类生活的各个方面的影响具有革命性的意义。商品是一种用于交换的产品。它被生产出来的目的就是为了卖出去，而能否卖得出去，能卖出一个什么样的价钱，从根本上说，就要取决于别人需要什么。这就是所谓的“供求关系决定价格”的规律。这一规律告诉我们：一件东西即使是再好，如果不能满足别人的某种需求，不能够拿到市场上去交换，这件东西就没有价值。

因此，现代商业社会最主要的社会关系就是一种交换关系，通过交换，人们彼此的需要得到了满足，也只有通过交换，任何一种商品的价值才能够得到衡量和体现。你的东西能否被别人接受，其中有它的价值衡量标准，而别人接受与否又要取决于别人是否需求。如果我们不能学会了解别人的需求，不能用自己的某种东西满足别人的需求，那么我们就无法通过交换来获取自己所需的东西，就无法实现自己的生存，使自己不断获得发展。所以，了解人、了解人的需求乃是现代人成功的重要因素，无论哪行哪业，这都是一句至理名言。

老实人对人性缺乏了解，也疏于体察人的需求，更不愿主动地去满足别人的需求，进而也就谈不到激发别人的需求了。他们把这些东西都看作是“小人之术”，是不道德的东西。这种思维障碍使得他们变得无足轻重(因为无法给别人带来好处)，并使自己陷入利益循环不畅的困境(因为无法通过交换从别人那里得到好处)。

19 世纪中期，美国的资本主义经济正处于急剧发展之中。当时，从加州传来了发现金矿的消息，许多人都认为这是一个发

财的好机会,因而纷纷奔向加州。在这支庞大的淘金队伍中,就有年仅15岁的小农夫亚默尔。他历尽艰辛赶到加州,可经过一段时间,他同大多数人一样,没能挖到一两金子。淘金梦绚烂无比,但是艰苦的野外生活却令人难以忍受。尤其是气候干燥,水源奇缺,让寻找金矿的人尝尽了无水解渴的痛苦滋味。

许多人一边找金矿,一边在不停地抱怨。这个说,谁让我喝一壶凉水,我愿付他一块金币;那个说,谁让我痛饮一顿,挨千刀杀的才不给他两块金币;甚至有人声称要出三块金币。

说者无意,听者有心,亚默尔陷入了沉思。经过权衡,他毅然放弃了找金矿,将手中的铁镐由掘金矿变成了挖水渠。他从远方将河水引进水池,经过细沙过滤,成为清凉可口的饮用水。然后将水装在桶里,运到山谷里一壶一壶地卖给找金矿的人们。

当时,有人嘲笑亚默尔胸无大志:“千辛万苦到加州来,不去挖金子发大财,却干这种蝇头小利的生意。这种小买卖在哪里不能干,何苦老远跑到这里来?”亚默尔对此毫不介意,继续卖他的饮用水。结果呢?许多挖金者深入旷野荒山最后还是空手而归,有些人甚至忍饥挨饿,流落异乡,而亚默尔却在很短的时间内靠卖水赚到了6000美元。这笔钱在当时也算得上是一笔相当可观的数目了。

2. 不善于突出优势,包装自己

市场经济是一种竞争性经济,别人有了需求,就需要有人供给,而要想在诸多供给者中脱颖而出,你就必须要向别人证明你是最好的。传统社会的供求模式是“皇帝的女儿不愁嫁”,现代社会则转而变为“酒香也怕巷子深”,没有自我宣传的意识,缺乏主动出击的精神,必然会门庭冷落,只能是关门大吉。现代商业

社会无处不在的广告轰炸、公关策划等等，无不是出于这种推销自己、吸引顾客的需要。

而要推销自己，就要用自己最擅长的东西，最突出的特色去打动人，使自己成为一望便知、众所瞩目的亮点。相应地，就要努力掩盖和淡化自己的弱点和不足。这就是所谓的“包装”。包装并非是造假，也不是不诚实，它是符合人的本性和习惯的一种手段，只不过它带有非常明显的利益动机而已。目前，在大型企业中非常热门的“企业形象策划”其实就是一种包装。

商品需要包装，企业需要包装，人同样也需要包装，因为一个人被别人所接受的过程同样也是一个自我推销的过程。其实，人们在社会交往中，总在自觉不自觉地运用包装这种手段，最常见的就是化妆。化妆就含有突出自己的亮点、掩盖自己的缺陷的意味，目的无非是能更好地体现自己的修养、气质、风度和身份，使自己更加悦目怡人，获得别人的认同。在人际关系中运用包装手段，可以使你更快地得到别人的注意，也更好地表现自己的实力，从而会使你获得更多的成功机遇。也就是说，如果你是千里马，就一定要跑起来，做出样子来给人看，让别人信服，不要秀于内而拙于外，表现的像匹庸马、劣马。因此，我们可以说，只有在你看起来非常优秀的情况下，你才有机会证明这种优秀，进而别人才会接受你的优秀，你才会获得发展，从而变得更加优秀，更具有竞争力。

老实人不爱表现自己，使自己的优势得不到突出的显示，对自己的缺点也不懂得巧妙地加以掩饰，在人才竞争中就会处于劣势。受不到别人重视的人，身价就不会很高，自然别人不买帐，所以就吃不开。

一次，一位名叫基泰丝的美国记者来到日本，准备在日本的奥达克余百货公司买个唱机，作为见面礼送给在东京的亲友。

日本售货员彬彬有礼，特别为她挑选了一台包装盒尚未启开的机子。

回到住处，基泰丝开机试用时，却发现该机没有装内件，根本无法使用。她不禁火冒三丈，准备第二天就去奥达克余交涉，并迅速写好了一篇新闻稿，题目是《笑脸背后的真面目》。

第二天一早，就在基泰丝要动身之前，忽然接到了奥达克余打来的道歉的电话。50分钟后，一辆汽车赶到了她的住处。从车上跳下来奥达克余公司的副经理和提着大皮箱的职员。两人一进客厅便俯身鞠躬，表示特来谢罪。除了送一台新的合格的唱机外，又加送蛋糕一个、毛巾一套和经典唱片一张。接着，副经理又打开记事薄，宣读了一份备忘录，上面记载着公司通宵达旦为纠正这一失误的全部过程。

原来，昨天下午4点30分清点商品时，售货员发现错将一个空心货样卖给了顾客。他立即报告公司警卫迅速寻找，但为时已晚。经理接到报告后，马上召集有关人员商议此事。当时只有两条线索可循，即顾客的名字和她留下的一张“美国快递公司”的名片。据此，奥达克余公司连夜开始了一连串无异于大海捞针的行动。首先打了32次紧急电话，向东京各大宾馆查询，没有结果。再打电话问纽约“美国快递公司”总部，深夜接到回电，得知顾客在美国父亲的电话号码。接着又打电话去美国，得知顾客在东京婆家的电话号码，最终弄清了这位顾客在东京期间的住址和电话。这期间打了电话合计35次！

听到这一切，基泰丝十分感动，她立即重写了新闻稿，题目叫《35次紧急电话》。这则报道在报纸上发表后，立即产生了不小的轰动，它使奥达克余百货公司迅速地扬名天下，从而使效益大增。此外，该公司对这一事件的处理过程还被许多大学的公共关系教材收录进去，成为一则公关经典案例。

奥达克余百货公司的这一系列化不利为有利的行动，其实就是一种包装，目的在于塑造自己公司一心一意为顾客服务的形象，换回可能带来的对公司信誉和名声的损害。其良好的效果非常值得我们借鉴。

3. 不善于主动沟通，与人合作

市场经济又是一种合作经济、团队经济。要做成一件事，必须要有各种学科、各种类型人才的共同努力，必须要依靠组织内部各成员之间的合作与支持，只有依靠整体团结的力量，才有可能在商战的险恶风浪中求得稳定的发展。同时，一个组织要生存，也离不开外在环境的容纳和支持，离不开与外界的沟通与交流，离不开其他社会成员的理解与支持。

据研究者声称，在日本和其他亚洲新兴工业化国家及地区，之所以会有如此骄人的发展速度和企业增长业绩，最主要的就是因为该地区的企业普遍存在着一种既吸取了欧美现代合理方法又继承了东方传统文化精华的企业文化。这种企业文化又被称为是"团队精神"或"集体主义"。这种文化特别强调公司领导与职员之间的沟通与合作，特别强调通过整体努力来实现企业的发展目标，因此，职员对企业的忠诚感很强，在企业不景气时也能与公司共患难，克服困难。特别是那些日本企业，内部高度团结，这使得它们能够生产出大量优质廉价的商品，在世界市场的竞争中处于优势地位，以一个资源匮乏的弹丸之地而跻身于世界经济强国之列。这就说明，现代商业社会最明智，最有效的生存之道就在于"抱团儿打天下"。

老实人不善于与人沟通和合作，一人独闯天下，就显得势单力孤，很难有所成就，也很容易在竞争中被击垮。对老实人的最

好劝诫，就是引用美国公共关系专家布拉克斯顿的话，他认为“能和别人有效沟通，而且有吸引对方合作的能力，是使你的事业达到顶峰的最大助力”。下面，我们就不妨看看大不相同的沟通与合作能力将会带来多么不同的人生图景。

郭子仪和李光弼两人都是中唐名将，平定“安史之乱”的大功臣。就军功和军事指挥才能而论，李更胜郭一筹。而就当时的处境和历史影响来说，李又远不如郭。郭子仪一生历经玄宗、肃宗和代宗数朝，生前风光，享有美名，死后闻名遐迩，是历史上富贵寿考四字俱全的少数名臣之一，被视为是封建社会的一个“完人”。李光弼呢，不仅生前处境不佳，受人谗间，受君王猜疑，而且死后也受到不公正对待，被视为大节有亏之人。为什么会出现如此不同的结局呢？这不能不说与他们两个处理上下左右关系的立场和方法有密切关系。

郭子仪不居功自傲，事尚至诚，“诏命徵之，未尝不即日应召，故谗谤不能行。”一些想离间和破坏他与唐王室之间关系的人自然无空可钻。在处理与下属关系方面，他宽厚待人，会做顺水人情，非常关心部属的利益，尽可能满足他们的正当要求，“每降城下邑，所至之处，必得士心”，因而部下对他感恩戴德。

反见李光弼，此人个性极强，缺少自知之明，不擅长也不屑于处理上下左右的关系，因受人谗间，为君王猜疑，为左右和下级不满。结果是君臣关系越闹越僵，个人处境也越来越糟。他对部属严肃有余，宽容不足，照顾不周。手下将士都惧怕他，甚至不敢抬头看他。在将士心目中，他只是一个可敬可畏而不可爱的领导。对于这种人，人们往往是敬而远之，消极服从，一旦失势，愿意帮助他，为他站出来说话的人自然不多，有些人甚至唯恐避之不及，结果是“工于料人而拙于谋己”，“谋就自安，而身益危”。

4. 不敢突破规则，承担风险

市场经济还是一种创造型经济。市场经济之所以具有长盛不衰的活力，就在于人们为了满足社会的需求而不断地去创新去发明，去用更新更好的产品来赢得市场竞争中的胜利。有的经济学家就曾指出，美国的经济实力之所以始终保持世界第一，这与其每年世界第一的发明专利申请量有着很大的关系。各种产品令人眼花瞭乱的更新速度既带动了我们这个社会的高速运转，同时又成为我们这个社会高速运转的一个象征。世界的日新月异、变动不居就意味着，我们现存的各种规则永远是落后的，永远赶不上现实变化的速度，因此，这些规则总是在被突破，总是在改变。举个例子说，当国内的企业正在为 VCD 的国家技术标准而争吵不休时，早已有厂商宣布 DVD 将以更优质、更完美的技术将 VCD 取而代之；当你正在为自己新购进一台"奔腾二代"的计算机而沾沾自喜时，几个月后，芯片制造厂就又推出升级换代品"奔腾三代"了。产品的每次升级、技术的每次创新，都意味着游戏规则的一次修改，跟不上这种修改，你落后一步就等于是落后十步。不敢参与这种修改和突破规则，那么你就永远做不了这个时代的先锋和领潮人。

就中国目前的状况而言，则正处于一个大转型、大创新的年代。我们的改革就是要突破旧制度、旧规则的枷锁的束缚，建立起一种更合理、更公平、更具有效率和活力的社会制度。一切都处于不明确状态，许多事物需要新的定义，许多的游戏规则需要加以修订。改革的总设计师邓小平提出，我们应大胆地闯、大胆地试。这里的"闯"和"试"就有突破规则、探索出路的意思。突破某种规则，一时可能得不到理解，但是只要效果是好的，能够

使大家都受益，就最终会得到社会的承认，从而成为新的规则。社会就是在这种规则创新中前进的。

突破规则并不仅仅是一种意识和观念，还是一种技巧和方法。在市场竞争中，要善于打破常规，更要学会反其道而行之，独辟蹊径，出奇制胜。有些时候，为了一个大目标的实现，就需要通过一些非规则、反规则的手段来扫清障碍、加快运作，从而达到最好的办事效果。商场如战场，用兵之法同样适用于商战。被日本企业奉为至宝的《三十六计》所提出的种种克敌制胜的计谋，其核心就是一条：不按常规行事。

老实人机械、僵化地看待规则，不懂得规则本身所包含的不确定性和局限性，只知道“守”规则，不懂得通过“破”的途径去“立”规则，所以在人际交往中就会消极被动、落后挨打，难以成事。

有一年，规模庞大的世界博览会在美国芝加哥举行，会上展览着世界各大厂家的产品。美国赫赫有名的“五十七罐头食品公司”的汉斯先生，将自己公司的罐头食品也送去参加展览。但是他万万没想到，博览会的会务人员给他们安排的展位却在一个最偏僻的阁楼。尽管来参观博览会的人摩肩接踵，但却很少有人光顾汉斯先生的这个阁楼。整整一个星期过去了，汉斯终于想出一条妙计。

在博览会开幕后的第二个星期，会场中参观的人经常会从地上拾到一些小铜牌，铜牌上刻着一行字：“拾得这块铜牌，就可以用它到阁楼上的汉斯食品公司换取纪念品。”数千块铜牌陆续在会场上被发现。不久，汉斯先生那座无人问津的小阁楼，便被挤得水泄不通。这下，会场主持人怕阁楼会倒塌，不得不请木匠设计加固。从那天起，汉斯公司的阁楼，便成了博览会的“名胜”，参观者络绎不绝。直到地上的铜牌绝迹，依然盛况不减。

与突破规则问题紧密相联的，就是冒险问题。因为突破规则本身就有着巨大的风险。风险意味着，它既可能使你输光老本儿，又可能赢回一座金山，风险越大，这些可能性就越大。最保险的投资往往只能得到最一般的微薄利润，这在市场竞争激烈、近乎饱和的状况下就表现得更为明显。

事实上，任何一件事情当没发生之前，它都处于一种不确定的状态，因而我们在事前所作出的一切努力、所付出的一切代价都会有风险存在。风险贯穿于人类的一切行为过程之中。企业经营就是一种风险经营，再聪明的经营者也不可能完全掌握消费者的需求和心理，更无法预料对自己生存有重大关系的哪些外部环境会发生哪些变化。要想获得某种收益，你必须就要首先进行投入，而再审慎安全的投入也会面临许多不确定性、面临风险，你不敢承担这种风险，就不可能会获得预期的收益。

市场经济是冒险家一展身手的斗争场。它为你提供了一个舞台，让勇敢而精明的人去为自己的命运下注。这里以成败输赢论英雄，要想赢得成功首先必须输得起，输不起的心态便是一种不敢冒险的心态。古往今来，一个人要做的事情越大，其所冒的风险也越大；而风险越大，其可能获得的收益也越高。能成大事者，都是有远见、有魄力的冒险大王，在他们的冒险精神中，既有勇气的成份，又有智慧的光芒。

普遍而言，老实人比较胆怯，守成有余而开拓不足，往往缺乏冒险精神，这使他们的事业始终处于一种小格局、小境界和小发展之中，不能够及时把握住机遇，使自己的事业提升到一个更大的局面之中。也有些耿介型的老实人看似勇于冒险，实则是一种鲁莽，是一种缺乏明智认识的盲动，并不能算作是敢于冒险者。

有人曾向香港工商业巨子霍英东请教他成功的秘诀，霍英

东的回答是:“能为人之不能为,敢为人之不敢为,即敢走别人没有走过的路。”回顾霍英东的一生,正是这种敢于冒险而不冒进的精神使他由一个渡轮的加煤工成为了香港的超级富豪。他的冒险精神从他兴办海底淘沙业上得到了非常集中的体现。

霍英东最初是从航运业发展起来的,然后又抓住机遇成功地首先转向地产业。但是,随着霍氏地产业的不断发展壮大,香港地产业的竞争日渐激烈和残酷。虽然凭着他雄厚的财力和丰富的经验,他完全能够继续在地产业独领风骚。但是,在这个渐趋饱和的市场上,利润又能做到多大呢?敢于冒险,乐于迎接挑战的霍英东又开始思索新的赚钱途径了。

他想到了海底淘沙,这一想法源于他的生意经历:他在建筑楼房时,常常为建筑材料的事而伤脑筋,海沙就是建材中的必需物品。他认为,香港岛小地少,建筑用沙大都从外部运入,且需求量随着香港的发展会日益增大,所以海底淘沙肯定会是一个很有潜力和前途的行业。

但是,海底淘沙需要把海沙从深数十米甚至数百米的海底淘上来,又谈何容易。其对机械设备的要求很高,用工时间要拉得很长,获利的前景难以预测。当时的香港无人敢于问津。但对敢为别人之不敢为的霍英东来说,却是成竹在胸,他坚信,只要引进先进的设备,提高劳动效率,海底淘沙就肯定能赚取可观的利润。主意既定,便马上动手实施。

1961年,霍英东从泰国花120万港元买了一艘长288英尺、载重1890吨的大挖泥船,命名为“有荣四号”。当船驶入香港时,亲朋好友们都为他捏了一把汗:如此巨大的投资,如果血本无归怎么办?霍英东却爽朗地一笑:“创业是需要勇气的,不入虎穴,焉得虎子?”

这勇气,这胆量,这精神终于有了报答,“有荣四号”成了霍

英东的"淘金船"。接着，他又派人到欧洲订购了一批淘沙机械船，用现代化手段取代了落后的人力淘沙。如一艘名叫"曼克顿号"的挖泥船，20 分钟可从海底挖沙 2000 吨，并自动卸入船舱中。两年后，他已拥有 80 多艘各类船只，其中淘沙船达 20 多艘。与此同时，他还一举获得了中国海沙进口专利权，这等于是垄断了香港海沙的供应市场，成为了香港淘沙业的巨擘。

三、老实人的致命认识错误：我吃不开是因为我高尚

老实人容易把自己人生的失败归结为品质高尚所致，其实品质高尚与成功之间并无必然的联系，成功在很大程度上是一件具有高度智力性和技巧性的工作。品质不高者之所以能够取得成功，并不是因为他们坏，而且因为他具备了成功所需要的聪明、勇气、韧性等主观素质条件。

改革开放以来，中国社会发生了巨大的变化：能人和冒险家多了，社会贫富差距拉大了，人们的伦理道德观发生了巨大的改变，社会风气日渐功利化和务实化……总的来说，旧制度所维系的人与人之间的绝对性平等已经被打破，人们在财富占有和社会地位上的巨大落差或日渐不平等已经不容回避地摆在了每个人的面前。对此，老实人的心理是很有些不平衡的，一种失意感笼罩在他们的心头。他们认为自己并不缺乏聪明才智，而且时时刻刻随着政策走，按规矩办事，但为什么自己所得到的与那些

品质不高的人所得到的却相差甚殊呢。他们由此便得出一个结论，即我在社会上吃不开、不吃香，就是因为我太高尚了。如果说这种观点仅仅是用来维持心理平衡的，那么还情由可原；但如果我们把它作为一种社会观点来推广，则颇值得推敲。我们认为，老实人的这一观点是一个很重大的认识错误，不解决这一思想疙瘩，老实人就不能在观念上解放自己，从而跃入到一个新的人生境界。

首先，我们得先看一看有些品质不高的人为什么能够成功。确实，从现象上看，一些道德素质并不是很高的人在社会上很吃得开，但是，他们仅仅是因为品质不高而取得成功的吗？难道就不是因为其他更重要的因素在起作用吗？如果存在着非品质性的因素在发挥着关键性的甚至是决定性的影响，那么把别人的成功仅仅归结为品质不高不是太偏颇了吗？

我们将从社会和人本身这两方面去寻找品质不高的人为何能够取得成功的答案，我们认为：

1. 社会转型为一些人提供了巨大的成功机遇

任何人的成功都离不开一定的外在条件的配合，而中国自1978年以来的社会转型则为我们提供了巨大的成功机遇。这种机遇是前所未有，是一种类似于大开闸门的气象，是一种压仰已久后的一放，但同时它又是在一种悄无声息的气氛中到来的。只有敏感而不安分的人才能嗅到这种机遇，只有胆大妄为者才敢于扑上去抓住这种机遇，而那时候，绝大多数的中国人还在睡大觉呢，或者是还未从“文革”的恶梦中醒来，或者是略有心动却仍在察风观色。

改革开放为中国人提供了一块又一块可以大显身手的蛮荒

地带。用经济学的语汇描述,那就是到处都是尚待开发的巨大市场。在这些市场上蕴藏着巨大的需求,只要你敢进入、敢投入,就会有令人瞠目的回报,用“遍地黄金”形容之毫不为过。所以,第一个发现和进入这一市场的人,就可以在很短的时间里暴富。而随着越来越多的人进入这一市场,竞争日趋激烈,市场便会由卖方市场转变成买方市场,这时的利润率就会维持在社会一般水平上,便不再会有一夜成功的神话了。

改革开放、社会转型还带来了巨大的制度漏洞,这种漏洞主要是由于旧体制正被瓦解而新体制尚未正式建立起来的缘故。整个社会的游戏规则都处在一种急剧变化、难以确定的状况中,而新的游戏规则并不会自动生成,它只能在实践中摸索,于是,又有一批人用自身的行动加入到这场无规则的游戏当中,游刃于社会的灰色空间之中,迅速地积累了大量的社会财富。据此,有些老实人可能会认为,这些致富者的钱是不干净的。这可能有一部分道理,但是我们更应去责备体制的不健全而不应仅仅去评说一个人的品质问题。如果一种制度不能做到有效防止偷窃,那么人人都会成为贼,即使是正人君子也难以抵御这种大捞好处却又可以不受惩罚的诱惑,因为人的本性决定了人一旦不受约束,就会私欲膨胀。

所以,我们看到,中国的第一批致富者,有一部分是无业人员和刑满释放人员。他们本来就处于社会的最低层,无牵无挂,也不怕舍弃什么、丢失什么,他们是敢于第一个“吃螃蟹”的人,因而也是最快、最早地抓住了那些重大改革机遇而迈向成功的人。近些年来,随着社会主义市场经济的初步建立,游戏规则日渐完善,市场竞争不断加剧,有些领域已出现过度性的自杀性竞争,那种类似“天下掉馅饼”的大好机遇越来越少,许多商人抱怨“现在的生意不如以前好做了”,原因当然很多,但一个重要原因

就在这里。

老实人抱怨这些致富者品质不好，但是当人家冒着风险吃苦受累时，你不是正在为自己的安全和稳健而自感满足吗？当机遇来临时，老实人或者看不到或者不敢冒险一试，结果别人抓住了就要被戴上一顶"品质不好"的帽子，这实在不是一种公允的心态。这种心态并不利于老实人解决自己的问题，反而使他们越来越陷入牢骚和埋怨之中，不能正视自己的缺陷和弱点，从而更加无能为力。

2．一些人自身具备了某些成功条件

任何的成功都不可能是天赐之物，它必须要依靠一个人的主观努力，具备一定的主观要件。一些人品质不佳但却能够成功，并不是因为他的品质不佳，而是因为他们自身也具备了某些足以导向成功的条件或曰素质。发现和承认这些闪光点，对于我们正确地认识成功、清醒地认识自己都具有十分重要的意义。在这些人身上，我们看到了这样一些很值得我们学习的地方：

强烈的成功欲　成功在很大程度上是由一个人的成功欲望决定的，强烈的成功欲会为一个人提供明确的目标指向，并凝聚起全身的意志和力量于一点，不达目的不罢休。那些品质不佳但却获得成功的人，多数都有过受人歧视或穷困潦倒的经历，身处劣势的痛苦使他们更有一种希望迅速出人头地、飞黄腾达的急切愿望，有时这种欲望甚至会促使他们达到不择手段的程度。

意识敏锐　这些人由于较之常人更有成功的欲望，所以他们善于观察和发现机遇。他们往往有敏锐的意识，能从风吹

草动中捕捉动向，能在大潮将至时嗅到微妙的信息，能从为人所忽视的领域发现商机，这样他们就能做到闻风而动，招招领先。

头脑灵活　这些人在生活中往往属于精明人，思路开阔，善于计算，对利益上的得失有着很熟练的把握。他们不拘泥于常规，不死守教条，灵活通变，随机应变，具有很好的市场适应力。

敢于冒险　这些人不会思前想后，患得患失，只要有机会，他们就会狠狠地扑上去。他们有很强的心理承受力，不怕失败，不怕从头再来，敢于承担风险。巨大的风险往往也意味着巨大的成功，他们可能失败很多次，但只要能爬起来，成功一次，那么他们就能一举改变自己的生活状况和社会地位。

善于交际　这些人品质可能不太好，为某些老实人所不齿，但在把握利益关系上他们却有着自己的特长。他们同各种各样的人都能打交道，他们善于培育对自己有用的利益关系，他们掌握着丰富多变的交际手段，他们还精于打通各种关节使事情能顺利地进行。

肯于吃苦　这些人在创业初期时，都曾经历过磨难，吃过不少的苦，在这些常人难以承受的苦中，他们变得更加成熟和坚韧。他们的人生信条就是“吃得苦中苦，方为人上人”。他们勤奋、刻苦的精神，他们不怕从事最卑下的工作和承担最繁重的劳动的精神，很值得我们学习。

通过上面的分析，我们就会自然而然地导出一个结论，即：品质高尚和事业成功两者之间并没有必然的联系。特别是当我们弄清了老实人所说的“品质高尚”的含意后，我们更会同意这种观点。

老实人所说的品质高尚，其实是以自己作为参照座标的。老实人坚持原则，有较好的道德修养，有公益心，对别人没有坏

心眼儿，这的确可以列入到品质较高的行列里。但是老实人不懂宽容人，无原则地作出自我牺牲，不敢与坏人斗争，视利益和手段皆为邪恶之物，这些是否也应归结到品质高尚的定义里呢？这就很难说了，其实这些内容绝大多数都属于非品质性的问题，也就是说，老实人在事业上不能有大成就，并不是因为品质太好了，而是因为他们在方法和技巧上存在着某些问题。

因此，我们可以说：成功在很大程度上是一种高智商和高技巧性的工作。具备一定的头脑，掌握相当的技巧并经过不懈的努力之后，你就能够有所成就。品质是一种高层次的东西，它只是在你的事业达到一定阶段、做到一定局面之后，才会显示其精神的魅力，发挥某种辅助性作用。

老实人并不缺乏智力优势，但是他们戴着道德的有色眼镜看人看事，却不免有些偏狭，最主要的一点就是他们不能正确地认识手段和技巧的性质问题。我们曾反复强调，手段和技巧只是做事所必须的一种工具，是我们为了达到更好的结果而必须借助的一种与品质无关的东西。如果我们承认用精密机床比用手工锻造能加工出更优质更精巧的零件的话，那么，我们就必须承认，掌握了一定方法和技巧的人比没有掌握这些方法和技巧的人做事更有效果，也更容易取得成功。

老实人把成功与否归结为人的品质好坏问题，这是一种非常危险、非常有害的想法。因为他们可能会进一步认为，只要自己变坏了，就一定会成功。事实上，如果他们不注意培养自己的成功素质，不注意学习和掌握足够的处世技巧和做事方法，他们就是变坏了也不能成功，而只能算作是一种堕落。老实人也有老实人的优势，正视和挖掘这种优势，无疑，对老实人的成功会有一定的帮助作用。这些正是我们下一章将要讲到的内容。

第五章　老实人不该放弃的优势

启蒙老实人，并不是要教唆大家学坏。老实人在正视和克服自己缺点的同时，还应重视和发扬自己的优点，这些优点将会在现代商业社会中越来越显示出其巨大的持久的价值。老实人不应放弃的这些优势包括：一、踏实、敬业；二、诚实可靠；三、待人宽厚实在；四、遵诺守信。

在前面几章内容中，我们对老实人自身存在的认识误区和行为障碍作了多角度的阐述和分析，这就很容易给人造成一种错觉和假象，即仿佛老实人看上去真的是一无是处了，而且使我们这本书的写作目的也仿佛变成了教唆人们学坏。其实，我们指出老实人自身所存在的种种缺憾和不足，并不仅仅因为它们是一个尚未被人们所清楚认识的事实，而更是因为我们希望藉此来帮助老实人克服自己的缺陷和不足，不断提高自己的生存能力和生存质量，更好地为社会也为自己谋福利。但是，我们仅

仅指出老实人应该放弃什么是不够的，还应指明他们该坚持什么，只有这样，才不会瓦解士气、动摇军心，才不会重蹈老实人“好心没好报”的覆辙。

实际上，老实人具有很多的优点和优势。只是由于老实人往往给人以一种弱者的形象，使得这些优点也变得晦暗不清了。在现代商业社会，老实人的这些优点就是一种独到的优势，具有很高的应用价值，是具有普遍意义的生存之道。下面，我们将着重指出老实人所具有的四大优势：踏实敬业、诚实可靠、宽厚实在、遵诺守信。

一、踏实、敬业

踏实、敬业是一个人在事业上获得成功所必备的一种素质。当我们的社会普遍缺乏这种精神时，它就显得非常的珍贵和富有吸引力。一个日渐成熟的社会必然要给这些踏实、敬业的人以相应的回报。

老实人的踏实和敬业是有目共睹的，这是老实人的一大优势。发挥好这些优势，再加上其他主客观条件的配合，老实人就非常有可能做出一番大事业来。而对于那些根基浅薄、华而不实、浮躁虚夸、三心二意的人，即使是有些小聪明、小手段，也只能得一时小得而不可能有长远的发展。

所谓的踏实，就是脚踏实地，知之为知之，不知为不知，虚心地学和勤奋地干。比较实在的人往往基础坚实、根底深厚，所以就比较容易向上发展。这个道理就如同是盖楼房打地基，地基越坚实稳固，楼房就越能盖得高大。古人云，功夫不负有心人，

此似已成为陈词滥调,但其所揭示的朴素道理却是万古不易的。你有多少付出就有多少收获,你的基础有多宽多深,你的发展限度就有多高多大。当我们准备要做一番大事业时,高层的战略总是要以低层的经验为基础,对大局的把握总是要以对小事的具体了解为依据,否则,就会因盲目而失败。

改革开放这些年,我们的社会变得越来越浮躁了,人心也变得浮华起来。许多人特别是年轻人好高骛远,恨不得一夜成名,一夜暴富。他们不知自己的优势是什么,也不愿意为了某一个目标去做最艰苦细致的努力,他们总希望能通过投机取巧的手段来侥幸成功。当然,他们也有可能获得一时之利,但是终究做不出什么像样的事业来。这些人的心态是可以理解的,但它们对个人及社会的发展都没有什么好处,一个浮夸的社会同一个浮夸的人在性质和后果上并没有什么区别。

所谓的敬业,就是干一行爱一行,把自己的工作当作是一种事业,当作是一种信仰,全身心地投入,忘我地付出。有敬业精神的人,他往往会把全部的精力都聚到一点,产生类似凸透镜聚光的效应;有敬业精神的人,以苦为乐,他们是带着一种巨大的欢乐和忘我的热情去干工作的,具有强大的精神动力。老实人往往具有很强的敬业精神,他们中间不乏"先进工作者"、"生产标兵"和"劳动模范",许多人走上了领导岗位。如果他们在敬业之余再多关心一下人的问题,在苦干之上再加上巧干,必将会有更大的发展。

在当代中国,缺乏敬业精神已成为一大社会问题,对中国经济和社会的发展危害不浅。在许多的行业和许多的单位里,都存在着敷衍了事,随便应付的不良作风。机关干部,拿了国家的薪水,但却不办实事,还妨碍别人办事,对待来访者则更是一副"衙门气派",脸难看,话难听,事难办。许多服务人员则把自己

所从事的工作看作是低三下四的活儿，对待客人不理不睬、不冷不热，甚至故意冷落和蛮横对待顾客。缺乏敬业精神的影响是深远的，毕竟社会的发展要依赖于我们每个人的奉献和创造，如果大家都想享用“免费午餐”但却不去劳动，这个国家最后肯定是要被坐吃山空的。日本经济发展那么迅速，并且在战后短短几十年间从无至有地跃升为世界经济强国，与其国民的“工作狂”作风大有关系。这种“工作狂”作风就是敬业精神的一种体现。

台湾食品大王高清愿的成功经历就向我们证明了这样一点：踏实和敬业乃是现代企业家不可或缺的基本素质之一。

高清愿从小家境贫寒，15 岁时就开始做童工，养家糊口。1946 年，他来到了姐夫吴修齐创办的新和兴布行，开始做学徒工。

进入新和兴布行后，高清愿很明白自己的身份，更牢记母亲的教诲。他勤奋工作，虚心学习，待人诚恳，办事认真，因而颇受人喜爱。

每天工作结束之后，高清愿很少外出闲逛。吃完饭后，他总要看会儿书，回忆当天做了一些什么，想一想明天该做什么，然后才上床睡觉。第二天，往往别人还在熟睡，他就已经爬了起来。起床后，他马上开始收拾店铺，准备开门营业。

店内的所有杂务，高清愿都做，从不推辞或偷懒。从打扫卫生、侍候茶水，到搬运布匹，样样都干。他从不嫌脏嫌累，从早到晚，手脚不停。别人劝他休息，他却说：“没事，没事！我有使不完的力气，不使也是浪费！累了之后，睡一觉就恢复了。”他把学徒应该做的事都做得一丝不苟，非常出色，想挑一点毛病都很难。因此，店里所有的杂活一类的事基本上都由高清愿一人包了，老板根本用不着操心。

高清愿手勤脚快，头脑也非常灵活。在多干活中，他学到了不少的知识。每每遇到不会干或干得不太好的事情，高清愿要么先看别人怎么做，然后自己学着做，要么就去请教别人。就抱着这种多学习的态度，他从不会到会，从会到精，越干越好。

高清愿是个有志向，有眼光的人。他不甘心一辈子都当勤杂工，他要在将来做比现在更为重要的事情。于是，他在工余就开始自学记帐、验布、贩卖等高一层次的知识。

要学习记帐，就得会识字写字，还须会打算盘。这对只有小学文化的高清愿来说，确实有不小的难度。但高清愿不畏所难。每天晚上，他都坚持看书，练毛笔字。白天，他向帐房先生请教拨算盘的方法。帐房先生对这位谦恭好学的小伙子毫无保留，手把手地教高清愿如何打算盘、如何记帐、如何用尺子验布。一老一少，形同父子。

久而久之，高清愿逐渐熟悉了记帐、验布一类的事。每当帐房先生外出，他便顶替应急。高清愿办事认真，他做的事很少出差错，因而深受大家的喜欢。老板见他勤快肯干，手脚麻利，脑袋瓜子也很灵活，觉得他将来是一个人才，就有意培养他，让他做一些记帐、验布之类的事。高清愿每次接到任命，都是尽最大努力去认真完成，越来越受到老板的赏识。

后来，他又开始学习如何做生意的事。学做生意，可比干体力活难多了，不仅要了解许多方面的知识，善于观察和分析形势，而且还要反应灵活，嘴巴会说，手要勤动，腿要勤跑。由于高清愿立志要干出个样子，所以他学习得很认真。老板与他人谈生意的每一句话，他都仔细听，回房后还反复琢磨，品味其中的道理。遇上些不懂的问题，他就虚心向别人请教。

慢慢地，高清愿懂得了许多生意上的事，知道客人来了该做什么和不该做什么。在进货、点货方面，他也越来越内行，不仅

维护了店家的利益，而且显示了自己的本领，使老板对自己另眼相待。

高清愿在做学徒这一段时间里，始终都是抱着谦虚学习的态度，对于劳人筋骨的工作，他没有任何怨言，总是踏踏实实地干活，勤勤恳恳地忙碌。有时，他也曾遭到挫折，但他不发一声叹息，认为只要坚持下去，最后一定能获得成功。

高清愿时常提醒自己，一定要“保持纯朴，永远勤劳”。这位没有懒散好逸习气的年轻人，就是这样不问收获，只问耕耘地埋首努力着。而更为可贵的是，他完全承袭了布行几位老板脚踏实地、谨慎忠厚的待人接物态度。

高清愿的勤劳实干终于获得了赏识，他也开始受到重用。

1947 年，新和兴布行的几位股东经过仔细商量、考证之后，决定到上海去发展。几个老板要上海、台湾两头忙，最后便决定，把新和兴在台湾的业务都交给高清愿负责。这就为高清愿提供了一个表现自己才能的绝好机会，也是他走向新生活的重要转折点，能否把握住，那就要看高清愿的表现了。

高清愿在接到老板的授权后，十分谨慎，毫不马虎。他竭尽全力去经营这家布行。他比以前打杂时，起床更早，睡得也更晚。就是躺在床上，他想的也是明天该做什么事，怎样才能把分行经营得有生有色又不出乱子，怎样才能使老板感到放心满意。

当别人因为通货膨胀，经济不景气而忙的焦头烂额时，高清愿经营的新和兴布行不但没有像人家那样倒闭，反使经营一直比较顺利，业绩也蒸蒸日上。

高清愿能够抱定一个信念，忠于自己的岗位职守，知晓敬业爱业，使得他从一个小学徒做到企业的经营者，的确是件不可言轻的成就。有过这么一段独立经营的经历，高清愿已进入企业的高级雇员行列，每年的收入也日渐可观。

1949年,大陆解放,海峡两岸断绝来往,出现了严重的军事对峙。有鉴于此,新和兴布行宣布自行解散,高清愿开始走上自创企业的道路。这几年学徒经历,已使他具备了相当的商业经验和生意头脑,更为他后来的发达奠定了坚实的基础。

由上可见,踏实和敬业乃是人生成功的一大秘诀,其应用价值并不仅仅限于商业领域。特别是在当今世风浮躁的情形下,这种精神显得尤其珍贵和醒人耳目。因此,在市场竞争中,这也是一个很难得的优点。老实人不应该放弃这一优势。

虽然老实人可能并不会马上就会得到回报,但我们有理由相信,随着我们市场经济的日渐成熟和完善,随着市场竞争从无序化向有序化的转变,踏实和敬业所蕴含的巨大价值定会在市场规律中得到体现,老实人定会得到其应有的回报。这是大势所趋。

轮船大王罗伯特·达拉曾这样回忆他的一位资深助手:

"我在最初雇佣她时,她的工作只是听取我的口述,记录内容,替我拆阅、分类及回复我的私人信件。她当时的薪水和其他从事相类似工作的人大约相同。有一天,我口述了句格言,并要求她用打字机把它打下来:'记住:你唯一的限制就是你自己脑海中所设定的那个限制。'当她把打好的纸张交给我时,她说:'这句话使我获得了一个启示,它很有价值。'可以看出,这句话真的在她的脑海中留下了很深的印象。从那以后,她开始在用完晚餐后回到办公室来,并从事不是她份内而且也没有报酬的工作。她开始把写好的回信送到我的办公桌来。她已经研究过我的风格,因此,这些回信跟我自己所能写的一样好,有时甚至更好。她一直保持着这个习惯,直到我的私人秘书辞职为止。当我开始找人来补这位男秘书的缺时我很自然地就想到了这位小姐。因为在我还未正式给她这项职位之前,她已经主动地接

受了这项职位。由于她在下班之后，在没有支领加班费的情况下，对自己加以训练，终于使自己有资格出任我属下人员中最好的一个职位。尚不只如此，这位小姐的办事效率太高了，因此引起了其他人的注意，很多人开始提供很好的职位请她担任。我已经多次提高她的薪水，她的薪水后来已是她当初来我这儿当一名普通速记员薪水的四倍。但是没有办法，因为她已使自己变得对我极有价值，因为我无法让自己失去她做我的帮手。”

最后，我们需要特别指出的是，我们提倡踏实和敬业，并不是要你不动脑筋、不讲效果地死干、蛮干。我们希望通过提倡这种精神，来不断达到增强你的个人实力、丰富你的工作经验、提高你的工作成绩从而提高你的身价的目的。如果老实人只知干活不看路，只知出力不问成绩，你的付出将只能得到很少的回报。因为市场规律所遵循的是等价交换的原则，它不看动机、不看投入，只以结果论输赢，只以效果论胜负。

二、诚实可靠

诚实不但是一个人立身处世的基本原则之一，也是社会对人的一项基本要求。在现代商业社会中，诚实就是品牌，诚实就是财富，诚实可靠者良好的个人信誉将会为你赢得持久的合作伙伴，助你在商战中获胜。当代中国社会对诚实的渴求将会使老实人身价倍增。

老实人说话、办事都非常实在，很少有欺瞒之心，更没有骗人、害人的想法。虽然他们有时也因不分时间、地点和对象而诚实得过了头，并因此为自己惹来不少的麻烦。但总的来说，诚实

仍是老实人不应放弃的一大优势。我们之所以这样说，并不是简单随便地唱一句道德高调，而是基于各种经验的总结和印证。我们认为，从长远和全局的观点来看，诚实并不会使老实人吃亏。

诚实之所以应该成为一个人立身处世的基本原则之一，乃在于它是一种长远的投资。说实话、办实事，从当时来看可能是毫无意义甚至是吃亏不浅，但是这种吃亏就像是储蓄中的零存整取一样，在未来的某一天肯定会给你带来巨大的财富和回报。因为大家都相信你，都愿意与你合作，也愿意在危难时帮助你。而处处欺诈的人，可能会得到一时的利益，但却失去了所有人的信任，这就等于是捡到一粒芝麻，但却丢掉一座谷仓。所以，诚实会给一个人带来长远利益，它是一种取之不尽、用之不竭但又花钱买不来的东西。而且，我们要想获得良好的人际关系，也只能采取对等原则"以诚换诚"，对人不诚者也得不到别人真诚的对待。

诚实还会带来"品牌效应"。也就是说，诚实是社会所弘扬的一种道德准则和价值观念，被认为是诚实的人，就会有信誉、有佳名、有道义上的优势。你说的话别人就会信，别人也愿意与你交往和合作。而那些满嘴谎言者，早已臭名远扬，大家都惟恐避之而不及，更不会与之作真心的朋友了。这就好比是商业中的品牌，知名品牌、优质品牌其本身就有价值，只闻其名，无需看货，便知是好产品，在市场上自然就吃得开，有长久的生命力。

北宋著名文学家晏殊是个大老实人。在十几岁的时候，就因文采出众被推荐到朝廷。当时，宋真宗把当年考进士的题目拿来给他做，他看了以后说；"臣十日以前已做好这个题了，请陛下另出一题吧！"真宗看了，心里很高兴，对晏殊的诚实很赏识，不久，晏殊就做了朝廷里负责文书方面的官。

有一次，皇帝在满朝文武大臣面前，夸赞晏殊认真做学问，说："现在的大臣，没有不游宴嬉戏的，只有晏殊规规矩矩读书做学问。"晏殊听了赶忙解释道："臣禀陛下，并非臣不喜欢游宴，只是我还没有那么多钱用来开销，如果有钱，我也会与众人一起玩的。并不是我廉洁、高明的缘故。"真宗听了，更加赏识晏殊的忠厚老实，任命他做了东宫太子师傅，后来又升迁到了宰相的职位。可见，只要老实人不太迂腐，其实话实说的风格还是满招人喜爱的。

那么，诚实在现代商业社会中真的还那么适用吗？又怎样理解"无商不奸，无奸不商"这句话呢？我们认为，诚实仍然是在商战中取得成功的重要条件之一。道理很简单，别人并没有你想象的那么傻，你欺骗了一个人，就会失去一个顾客或伙伴，同时也会吓跑一群顾客或伙伴。而一旦你失去了信誉，就等于失去了在社会上的立足之地，没有人愿意同你打交道，你终将自食其果。所以，有眼光的商家会认识到，用自己诚信的名声去换取一时的小利实在是愚蠢之举。钱是可以在此时赚或在彼时赚的，而名声却是一辈子的事，丢掉了再捡回来并不容易。日本著名的山一证券公司的创始人小池就曾经这样说："诚实就好像是树木的根，如果没有根，树木就不会有生命。做生意要想成功，不能没有诚实这个根。"

小池的话正是其成功的从商经验的总结。在 20 岁时，小池曾开了一个小商店，同时为一个机器制造公司当推销员。有一段时间，他的推销业务颇为顺利。一次，仅在半个小时内就签订了 33 份合同，并收取了顾客的定金。但是，不久他便发现他所推销的同样产品比别的公司价钱高，为此心里很不平静。他很快作出决定，带上合同和定金，三天内逐个找到这 33 家订户，十分诚恳地告诉对方他所推销的机器比别家的昂贵，他因此感到

十分歉疚，并准备马上退还定金，并请求撤销已签订的合同。他的做法使订户深受感动，结果这33个订户仍照原来的签约，没有一家退掉。这事很快就成了新闻，不胫而走。来小池商店购物的、定货的人络绎不绝，门庭若市。诚信忠厚使小池财源广进。他最后成为企业界名人。

诚实并不仅仅会使你赢得顾客的信赖，更会使你赢得良好的合作伙伴。顾客是商家的"衣食父母"，而合作伙伴则是其事业的扶持者和推动者，两者缺一不可。每一个成功的商人，在其逐渐发展壮大的过程当中，都不是靠单枪匹马就能成事的，都是靠着众多合作伙伴的扶持和帮助才有所作为的。一个商人，如果没有几个有"老交情"的朋友作支持、作呼应，不仅发展时期难以大展身手，而且在遇到挫折和困难时也不会有人援之以手。而要在生意场上交到可靠的利益伙伴，没有诚实的态度是绝对不行的。

李嘉诚创立了长江公司以后，开始进军塑胶行业。他不惜用重金网罗全港最优秀的塑胶人才，不断地推出新样品，他们生产的塑胶花在国内外市场上深受好评，一时间订单从四面八方飞来。可是，因为资金有限，设备不足，严重地阻碍着生产规模的扩大。李嘉诚担心陷于前些年的被动局面，不敢放手接受订单。

该如何突破这个"瓶颈"呢？像长江这样的小公司，奢望从银行那里获得大笔贷款是不太可能的。李嘉诚为此大伤脑筋。此时，一个意想不到的机会却来到他面前。

一位欧洲批发商来到了长江公司，他对公司生产的塑胶花赞不绝口。他认为香港的塑胶花在品质品种上已处于世界先进水平，而价格却不到欧洲产品的一半，因此他决定大量订购。同时他也非常直接地向李嘉诚指出："你们现在的规模，满足不了

我的数量。李先生，我知道你的资金发生问题，我可以先做生意，条件是你必须有实力雄厚的公司或个人担保。”

经济担保是要承担风险的。尽管根据塑胶花的市场前景以及李嘉诚的信用和能力，风险微乎其微，但是他仍未能在人情冷漠的生意场上找到担保人。

李嘉诚太想做成这笔生意了。那个批发商的销售网遍及西欧、北欧。但找不到担保人并未使他灰心，他和设计师通宵达旦地连夜赶制出 9 款样品，以期能以样品打动批发商。若他产生了浓厚的兴趣，看能否寻找一个变通的办法；若不成，就送给他做留念，争取下一次合作。

批发商看了样品以后感到非常满意，同时也很欣赏这位年轻人的办事作风和效率。当开始正式谈生意时，李嘉诚拿不出信誉担保书，只得直率地告诉对方：

“承蒙您对本公司样品的厚爱，我和我的设计师，花费的精力和时间总算没有白费。我想你一定知道我的内心想法，我是非常非常希望能与先生做生意的。可我又不得不坦诚地告诉您，我实在找不到殷实的厂商为我担保，十分抱歉。……请相信我的信誉和能力，我是一个白手起家的小业主，在同行和关系企业中有着较好的信誉，我是靠自己的拼搏精神和同仁朋友的帮助，才发展到现在这规模的。先生您已考察过我的公司和工厂，大概不会怀疑本公司的生产管理及产品质量。因此，我真诚地希望我们能够建立合伙关系，并且是长期合作。尽管目前本公司的生产规模还满足不了您的要求，但我会尽最大的努力扩大生产规模。至于价格，我保证会是香港最优惠的，我的原则是做长期生意，做大生意，薄利多销，互利互惠。”

李嘉诚的诚恳和执着深深打动了那位批发商，他说：

“李先生，你奉行的原则，也就是我奉行的原则，我这次来香

港，就是要寻找诚实可靠的长期合作伙伴，互利互惠。只要生意做成，我绝不会利己损人，否则就是一锤子买卖。李先生，我知道你最担心的是担保人。我坦城地告诉你，你不必为此事担心，我已经为你找好了一个担保人。”

李嘉诚不禁一愣，批发商微笑着点破：

“这个担保人就是你。你的真诚和信用，就是最好的担保。”

俩人都为这种幽默感笑出声来。谈判是在轻松的气氛中进行的，很快就签了第一份购销合同。按协议，批发商提前付款，基本上解决了李嘉诚扩大再生产的资金问题。

李嘉诚深信：信誉是不可用金钱估量的，是生存和发展的法宝。而诚实的品格则帮助他树立了这种信誉。到 30 岁时，李嘉诚就成了香港的“塑胶花大王”。

中国目前正面临着一场诚信危机。前几年，由于市场秩序混乱违规事件沉渣泛起，商业诈骗已到了无处不在、触目惊心的地步，人与人之间的信任感已降到非常低的程度。在这种情况下，诚实守信往往就意味着上当吃亏。但是，这种不正常的现象并不能延续很久，因为大家如果都不能做到诚实守信，那就会最终变成人人自危，没有进行交易的可能性。随着社会法制的不断建全、商业道德的重新塑造，诚信仍将是从商正道。

显而易见，诚信是老实人的一大优势。但是，要想发挥好这种优势，老实人还应该满足这样一个条件，即：不把对诚信的理解绝对化。我们讲诚信，并不是指有什么就说什么，毫无顾忌、毫无保留，甚至连本属商业机密和人情隐密也透露给对方。讲诚信应讲技巧，更要讲效果，老实人当切记这一点。

三、待人宽厚实在

待人宽厚实在是人们普遍需要的一种品质，它所包含的忍让精神、仁爱意识和恩德思想等在人际交往中具有永恒的价值。在中国进入商业社会初期，无序竞争使人性受到了扭曲，我们的社会更呼唤良知和爱心。

老子云：大智若愚。他是在告诉我们，深邃的生存智慧往往也可以蕴藏于看似拙笨的表象之中。以宽厚实在的风格待人接物，并不失为一种寓巧于愚、形式朴素但却颇为有效的处世之道。只要我们并未宽厚到是非不辨，并未实在到你我不分，这种处世方法会给你带来无穷而持久的益处。因为说到底，它符合人类本性中向善的一面。老实人并不象有些人那样善于使用各种令人眼花瞭乱的技巧，其实，技巧太多太滥反而会导致适得其反的效果，平平淡淡才是真。老实人的宽厚实在往往会赢得别人的好感和信任，他们通常都有一个好人缘儿，并容易赢得真正的友谊。

待人宽厚实在是人们普遍需要的一种品质。它是处世的一条根本法则，它的效用是长久的，它的作用方式是无为而有为的，它是靠着人格的魅力来持久发挥影响力的。在那些待人宽厚、为人实在的老实人身上，我们看到了许多不应被遗弃的优秀品质，我们将证明，这些品质并不过时，它们不仅为我们的社会所需求所渴望，而更是人们处世所应遵循的人间正道。离开了正道去谈什么方法和技巧，人就会迷失自己，误入歧途。

在宽厚实在者身上有很多颇值一提的优秀品质，这些品质中不仅蕴含着许多朴素的道理，更具有持久的人际效用。这里仅择其重点，略举几条：

1. 仁爱之心

宽厚实在的老实人往往具有仁爱之心，他的心地善良，富有同情心和人情味儿，懂得从对方的角度去理解人、关怀人，因而也就容易获得人心。一个被认为是有爱心的人，也很容易得到社会的认同，获得良好的社会形象。因此，很多的社会人士都非常注意通过参与和资助慈善事业来提高和改善自己的社会形象。这说明，仁爱之心不应只是一个人美好心灵的一部分，表现这种仁爱心还会给你带来良好的公共形象。

抗战胜利后，在上海一家小报的广告栏中出现了“艺人梅兰芳卖画”的字样。这显然是有人在冒梅兰芳之名而为自己赚钱的一种恶劣行径。梅兰芳的朋友们闻讯后都非常的气愤，准备去那家报纸兴师问罪，并准备找到那个冒名者很狠地教训他一顿。但梅兰芳劝阻了他们，他对朋友们说，这个冒名者想赚钱不假，但通过卖画来赚钱，想必还得真有点“玩艺儿”才行，估计也是个读书人，只不过命运不济罢了。梅兰芳嘱咐他的朋友们先从侧面了解一下冒名者的来龙去脉，再决定下一步怎么办。经了解，那人的情况与梅兰芳的预料几乎一模一样。梯兰芳让朋友们送了一些钱给那个冒名者，那人感激涕零并谢罪不迭，一桩公案就此了结。但梅兰芳宽厚仁爱的品格，却在朋友们中间长久地流传，成为一段佳话。

有仁爱心，不仅是一个人做人处世的基本要求，也是那些想成为领导者的人所必备的一项素质。《孙子·计篇》就曾提出：

“将者，智、信、仁、勇、严也”。所谓的仁就是宽厚，有仁爱之心，它是能得到众人全心全意的信服和支持的依据。一个领导，如果不懂得抚恤和关怀下属，则很难做到众志成城，众望所归，出色地完成各项工作任务。

就是在市场经济条件下，仁爱之心同样不可或缺。做生意同仁爱并不矛盾，相反，它必须要有仁爱作基础，才能深悟生意经中的真谛，做成大事。被尊奉为我们古代生意人祖师的白圭，就曾说过这样一段话，他说：“吾治生产，犹伊尹、吕尚之谋，孙、吴用兵，商鞅行法是也。是故其智不足与权变，勇不足以决断，仁不能以取予，强不能有所守，虽欲学吾术，终不告之矣！”可见，仁爱乃是商战激烈竞争中优秀者所应具备的重要品德。老实人不应将之视为一个不利于竞争的弱点，相反，要充分挖掘其内在的潜质，使其成为助己成功的重要因素。

2. 知恩图报

常言道：受人滴水之恩，当以涌泉相报。这种知恩图报的思想在老实人身上表现得非常明显。他们不忘本，不忘旧恩情，富贵腾达了也不会“翻脸不认人”，他们是有情有义的人，是可以长久相处的人，所以人缘儿就会好，威信就会高。

知恩图报的人即使是在市场经济条件下也是广受欢迎的。因为他们重感情，讲义气，这在今天是非常难能可贵的。此外，他们还用行动告诉了别人，与他们交往绝对不会吃亏，你对他们的每一份付出都会在适当的时候和可能的条件下得到相应的甚至更多的回报。知恩图报的交际思想符合人际交往中互惠互利的基本原则，因此是一种值得坚持和弘扬的价值观。

3．忍让精神

老实人待人宽厚实在，还表现在其忍让精神上。所谓的忍让，就是能以一种宽容的态度去对待别人，在发生矛盾和冲突时，能够以大局为重，作出自我牺牲。

忍让是一种解决问题的方式，是一种暂时性的退却，它可能会使你失去一时的小利，但却会提高你的形象，增加你的人格魅力，获得别人的尊重，从而在以后的交往中处于一种有利的地位。不懂忍让的人，处处锱铢必较、寸利必争，结果往往因小失大，使人际关系出现紧张和倒退。所以，忍让并不会吃大亏，因为善于忍让的人是在为自己的长远目标作投资，他们忍让别人，同样也会得到别人的忍让。而只知“取”不知“予”的人才会占小便宜吃大亏，这是因为他们总是不留后路。

学会策略地忍让，不仅会助你人际成功，也会使你的生意越做越好，蒸蒸日上。西方经营学中有句名言，叫做“顾客总是对的”，就包含了这样一种忍让精神。它是说，即使是顾客错了，也必须要从商家自身找问题，商家应通过自己主动的让步和积极的行动来最大限度地满足顾客的需求。只有以真诚待人，以真情感人，商家才会赢得顾客的信赖和支持，获得持久的发展。

一个炎热的下午，一位顾客在滨海的一家私营饭店门前摔了一跤。酷暑盛夏，本来就让人心烦意乱，加上当众跌倒在地，丢人又现眼，这个顾客怒气冲冲闯进了饭店老板的办公室，指着老板的鼻子，就发起火来：“你的地板太滑太危险，刚才我出去买香烟，在门口滑倒，摔伤了腰，你必须马上把我送到医院检查治疗！”边说边用手扶着腰部，叫着：“哎哟！痛死我了……”

老板马上笑着站起来，关切地说：“唉呀，实在抱歉，腰伤得

厉害吗？请您先稍坐一下，我马上就和医院联系，叫辆的士把你送去。”

老板联系好了医院的车后，又拿出一双拖鞋递到那位顾客面前，要他换上。当那位顾客离开办公室时，老板把他换下来的鞋交给了伙计并嘱咐道：“顾客穿的鞋，鞋底都磨光了，你马上把它送到外面的修鞋处订上橡胶后跟，快去快回。”

在医院就诊检查后，顾客回来了。结果是，腰部无异常。

老板拿着医院的检查报告单对那位顾客说：“没有发现什么异常情况，真是万幸。走，到饭店休息休息，喝杯冷饮解解暑。”

此刻，那位顾客对自己则才的做法已感到有点内疚，就解释说：“地板刚冲过水，很滑，实在危险，我只是想提醒你注意一下，别无它意。”又为自己找台阶下说：“这次摔的是我，要是摔倒一个上年纪的人怕就麻烦大了。”

经理拿来已修好的鞋子说：“请不要见怪，我们冒昧地请人修了你的鞋子。据鞋匠说，鞋底都磨平了，若是穿着它在楼梯上滑倒，那可就太危险了！敝店门口天天有人进进出出，说实在的，您是第一位滑倒的人。”

那位顾客面带愧色，接过修好的鞋子，不好意思地说：“给你们添麻烦了，实在感谢。多少修理费？我按数付钱，不能让你掏腰包。”

“哪里的话，这是对你表示的歉意，你要付钱，就见外了。”经理真诚地说。

那位顾客真正被感动了，他上前紧紧握住老板的手，激动地说：“请原谅我的无礼和粗鲁，我真对不起你！”

从此以后，那位顾客经常与人谈起这件事，他和他所影响的一批人成为这家饭店的常客，他与老板也成了好朋友。

仔细分析一下，我们就会发现，善良和仗义仍是待人宽厚实

在的性格根据。所谓的善良,就是常有不忍之心,就是己所不欲不施于人,就是在为自己作打算的同时也要考虑别人的利益和感受。所谓的仗义,就是讲恩德讲情义重感情,愿意无私地帮助人、扶持人,甚至为朋友"两肋插刀"。老实人的这种性格将会使他们赢得真正的友谊,并获得绝大多数人的认同。

在中国刚刚步入市场经济初期的时候,竞争一直处于一种无规则的状态,社会显得比较混乱,人的本质中比较邪恶的那些东西由于得不到有效制约而比较充分地暴露了出来,一时间有些是非颠倒、黑白不分,这使人性受到了很大的扭曲。但是,随着我们改革开放的不断深入,大浪淘沙,市场经济"优胜劣汰"的规律必然要发挥其作用,那么,待人宽厚实在的美德就会越发地得到人们的重视和肯定,也必然会在市场竞争中显示出其巨大的商业价值。而且,社会越发展就越是强调人的返朴归真,越是对良知和爱心充满渴求。老实人能够保持自己宽厚实在的真本色,必然会受到越来越多人的欢迎和肯定,并在人际交往和社会发展中显示其独特的魅力。

四、敬诺守信

敬诺守信是人们进行长期正常交往的前提和保证,是领导者树立权威的必备素质,也是市场经济赖以运行的重要精神基础。老实人具有敬诺守信的品质,是最适合在成熟的市场经济环境下生存和发展的。

所谓的敬诺守信,就是指一个人能够以一种崇敬之心,认真负责的态度来对待自己所发出的承诺,即使是在缺乏外在约束

条件或者外部环境发生改变的情况下，也要努力去落实和兑现这种承诺。敬诺守信者视信誉为自己的生命并不惜一切代价维护之，虽然在短期内他们可能会有不小的损失，但却为争取更大的长期利益奠定了坚实的基础。老实人就是说话比较算数的人，他们敬服的是“一言既出，驷马难追”的处世原则。在许多精明人看起来空口无凭的东西，许多老实人照样不辞劳苦，不计代价地努力予以兑现，因而被认为是“傻”、“过分老实”。其实，在这种傻和老实的外表下，包含着极为深刻的生存智慧，它向我们揭示了一条最基本的处世之道。

敬诺守信是人际间长期正常交往的前提和保证。一个不守信用、没有信誉的人，可得逞一时，但却无法得逞一世。人们是不会与这种人长期合作的，他们所说的话也不会有人相信。如果人与人失去了基本的信任，你所说的任何话都被人认为是假的或不能当真的，那么，交际的基础就已不存在了，交际也就无法进行了。不守信的人往往只有眼前利益，没有长远利益，他们只图杀鸡取蛋的痛快，却不思养鸡生蛋的长久，他们每自食其言一次，就等于是在无形中断了一条路、拆了一座桥，所以，他们的利益缺乏持久的源泉，在危难之时也很难获得别人的同情和帮助。信誉实在是一个花钱也买不来的无价宝，它必须象储蓄那样点滴地积攒，一旦信誉得以稳固地形成，它就会给你带来利息和贷款，作出优厚的回报。对此，许多老实人可能并没有深想过，但他们踏踏实实做人、认认真真办事的态度却帮助他们更近地把握住了以信为本这一做人真谛。

一个领导者，要想有权威、有威信，也必须要做到立信、守信。言而有信，信而无欺，是领导者影响和团结下属的重要方略之一，也是其对外提高知名度和美誉度的必备条件。所谓的“威信”二字，在内涵上是相辅相承的，没有“信”也就无实在意义上

的“威”可言，仅有“威”而无“信”只能产生“口服心不服”的效果。对领导者来说，守信的重要性在于它关系到人们对领导者的期望。这种期望一旦不能被满足，就会产生落差，造成失望感、抵触情绪和怀疑心态，这样，领导者也就失去了影响力。古往今来，许多卓越的领导者都深谙此道，特别注意树立自己的威信。

先秦时期，商鞅在实行变法之初，为了在群众中树立自己言而有信的形象，就搞了个“城门立信”的活动。他令人贴出布告，声称谁要是能把一根大木头从城南搬到城北，就可获得十金的赏钱。布告一出，人声喧沸，但是，看者无数，却无人响应，因为大家对这种好事儿都有点儿怀疑。商鞅看到这种情形，果断地把赏金提高到五十金。终于有一个人做了，商鞅当即给了他五十金赏钱。这件事轰动了整个秦国，以后商鞅颁布的法令，老百姓都很遵守。

在市场经济条件下，讲信用更是一条最基本的经营理念，也是在残酷的市场竞争中生存和发展最可依赖的法宝。现代市场经济，在本质上是一种契约经济，但是，契约并不能涵盖生意场上的一切行为，而且，契约的履行也必须要有主观上的践诺意愿来保证。契约是一种具有外在强制力和法定后果的法律文件，违背它，就会受到惩罚，一个成功的商人一定要做到信守合约，及时有效地完成有关约定条款。但是仅做到这一点并不够，对于商家对顾客作出的、没有法律效力的承诺，商家同样要象对待契约那样努力去完成，只有这样，才能取信于人，使顾客真正了解到你的诚心和善意。

自古经商之道在于一个“信”字。享有“世界商人”之称的犹太人是世界上最精于做生意的民族，其生意经中重要一条就是讲信用守契约。日本商人藤田因研究学习犹太人生意经有术，他与美国犹太商人做生意，宁可亏本也要按合同规定时间交货，

因而赢得了“银座犹太人”的美誉，整人犹太生意界都信任他并与其大做生意，他因此而发了大财。

美国面包大王凯瑟琳·克拉克则更把“信誉至上”做到了一个新的水平，这使她大获成功。

凯瑟琳标榜自己的面包是“最新鲜的食品”。为了取信于消费者，她在包装上特别注明了烘制日期，保证绝不卖存放超过3天的面包。

起初，这项规定给她带来很大的麻烦。因为一种新产品刚上市时，销路不可能马上就好起来。存货一多，严格执行这一规定就相当困难了。尤其是各经销店大都怕麻烦，虽然过期面包由凯瑟琳回收，但他们不愿为此天天检查，换来换去，而宁愿把过期的面包留在店里卖。许多人还对凯瑟琳表示不理解，他们说，一个面包放3天也坏不了，为什么必须3天一换。

凯瑟琳认为，吃的东西，其新鲜度是项非常重要的条件。只要在消费者心目中树立起良好的信誉，自己的面包就不同于别人的面包，就成功了一半。

针对经销商方面的问题，凯瑟琳实行了一套新办法。由公司派人把烤好的面包直接送给经销商，按地区排了一个循环表，每3天送一次，同时把经销店剩下的面包收回。如果有的店不到3天就把货卖完了，可以随时电话通知，马上送货上门。这种办法麻烦了自己，方便了经销商，也使自己“超过3天不卖”的原则得到了很好的执行。

凯瑟琳的付出终于得到了回报。一年秋天，一场水灾使粮食非常紧缺，面包自然也常常脱销。但凯瑟琳公司的送货员仍按照公司规定的“不超过3天”的制度进行工作。

一天，送货员开车从几个偏远的商店收回一批超过时限的面包。在返回的路上，被一群抢购面包的人团团围住，提出要购

买的要求。

送货员为了坚持公司的制度，不肯出卖这些过期面包。而在抢购者看来，这是非常令人难以理解的，他们甚至怀疑送货员想私分面包，据为己有。恰巧，有几名记者也加入了其中。

送货员只好解释说："请你们相信我，是公司的制度太严格，决不是我想囤积居奇。车上的面包全是过期的，如果老板知道我把过了期的面包卖给顾客，我就会被开除。因此请你们原谅。"

由于大家迫切需要面包，这车面包最后还是在双方的默契下，很快被"强买"一空。

几位新闻记者获得这一独家新闻，着力渲染，轰动一时。凯瑟琳公司面包新鲜，诚实守信，给公众留下了非常深刻的印象。

这样，在短短十几年的时间里，凯瑟琳就把一个家庭作坊式的小面包店完全变成一个现代化大型企业。每年的营业额从2万美元猛增到400万美元，跻身于世界经济强人之列。凯瑟琳的成功，虽然离不开那次洪水带来的机遇，但从总体而言，如果没有凯瑟琳在此之前的立信战略布局、战术实施调整以及始终如一的"有信原则"，这次机遇也就无从谈起了。所谓的"机遇只偏爱有准备的头脑"，就在于此。

在中国开放搞活的前十几年里，曾出现过数次比较严重的信用危机。许多人把骗人当作是有能耐的象征，以骗人作为发财之道，他们说的天花乱坠，其实却是无人不骗、无所不骗。这固然与社会法制的不健全有关，但与个人经营理念也有很大的关系。这几年，随着市场规律的正常发挥，这种人的生存市场越来越小了，但仍大有人在。

当社会普遍地存在着一种信用危机的时候，有信用的人就等于是亮出了一个金字招牌，掌握了一种稀缺资源，拥有了一种

最有力的竞争武器。现在，许多商家都在为争取顾客而绞尽脑汁、招数频出，其实这并不关键，最重要的还是要讲信用、重信誉。否则，一切绝招都是无本之木、无源之水。从这个角度上讲，老实人应该成为成熟市场经济中最有希望获得成功的人。

下:应用篇

在这部书的上篇,我们主要针对老实人的心态进行启蒙,使老实人彻底认识到自己的缺陷究竟是什么,在哪里。只有彻底解决心理认识问题,老实人才可能在行动上有所改进。在这部书的下篇中,我们将着重论述老实人怎样来改进自己,适应这个社会。

这里的关键问题有以下几点:第一,怎样理解与领导接近;第二,我们是否应该百分之百地说话;第三,怎样理解"拉关系";第四,怎样理解夸别人;第五,怎样学会强硬;第六,怎样理解掩饰自己;第七,怎样理解表现自己。我们可以看出,这些都是一个人在社会上安身立命、取得成功所必须掌握的手段,老实人与"精明人"在外在行为上表现的区别也正就在这里。一个正直善良的人掌握了这些手段,他就再也不会被人看作一个老实人了,他就将变成一个有行动能力、有行动效率的人,一个能够在复杂的社会环境中,采取适当行动,迅速实现自己确定目标的人。

第六章 怎样理解与领导接近

与领导接近是一门艺术。老实人不能与领导接近，原因不是因领导高高在上，而是因老实人自身存在着一些观念上和心理上的障碍。克服了心理障碍，并且注意与领导相处的重要原则，那么老实人的处世能力和自身发展将有较大提高。

与领导相处，和与父母、亲人、朋友相处一样，是沟通个人与社会的桥梁。在社会里，人人都受过或还要受他的领导。即便是国家元首，他们也只能独领风骚于一时，不可能生来或永远在万人之上。因此，任何人在社会生活中，都存在着怎样与领导处理好关系的问题。而且这种人际关系处理得是否恰当，个人与领导的关系的亲密程度如何，常常决定着一个人晋升、发展机会和收入的分配。譬如，在同一个单位里，两个的资历、能力、工作表现都差不多，但是在利益和荣誉分配时，与领导经常接近的人可能占优，因为领导会对他有亲近感、信任感以及感情的偏好。

人是感情的动物,即便是一家人,父母也有偏心的时候,他们总对与自己经常接近、交流、谈心的子女有所偏爱。既然父母都会如此,更不用说一个单位的领导了。

与领导接近是一门艺术。然而,真正善于与领导接近的人毕竟不多。尤其是那些涉世不深,刚出校门、老实巴交的人,在这方面更缺乏锤炼,难以与领导接近;因而,尽管他们才华出众,成绩突出,可总是得不到领导的赏识和重用,也很难获得提升、晋级的机会,使自己的发展严重受挫。

与领导接近并不等于溜须拍马、阿谀奉承,尽管我们在现实社会里看到,一些平庸无能、碌碌无为之辈常常歪曲地利用与领导的关系,光靠拍马、溜须、逢迎、讨好来赢得领导的信任、重用,从而青云直上、飞黄腾达。但这些毕竟是少数。现实中,也有很多人,他们在单位里、在事业上春风得意,成就辉煌,同时他们与领导的关系又不错。所以常被人误解为是靠与领导拉关系而获得成功的,因而对这些人常抱以鄙视和抵触的态度。其实,善于与领导处好关系也是工作能力的表现之一,是一个人成熟的重要标志。那些忠厚正直、能力过人、勤劳厚道、老实巴交的人之所以常常吃不开,怀才不遇、牢骚满腹、怨天尤人,但他们很少去反思自己交际能力之欠缺、没有掌握与领导接近的艺术。如果这些老实人不那样孤芳自赏、慎言慎行,而是积极主动地去与领导接近的话,那么他们的才华就会得到发挥,他们自己也就如虎添翼。

老实人不能与领导接近,原因不是因为领导高高在上,领导摆架子、不能平易近人;关键的问题在于老实人对与领导接近的理解和认识,存在着一些观念上的和心理上的障碍。如果他们能充分地认识到自己的弱点和不足之处,并针对性地加以克服,那对他们处世能力的提高和自身的发展,无疑会有极大的帮助。

一、与领导接近的心理障碍

与领导和谐相处，首先要克服自身由平民意识产生的自尊、自傲和等级意识，其次要克服因经验缺乏而导致的恐惧感，做到有备无患。

英国著名的思想家、哲学家罗素说过："每个人都面临三大敌人，即自然、他人和自我。"自然的敌人是指自然灾害的侵袭，它会使每个人都置于危险境地；他人是指可能来自自己之外的其他人的攻击；而自我是最大也是最难战胜的敌人，它主要是来自于个人自己的个性、意志的脆弱或观念上的、心理上的障碍。也许，我们每个人在生活、学习和工作中都曾有过这种体会，当我们面临困难时，由于缺乏理性的认识和坚强的意志，结果导致失败。但是我们在总结失败原因时，却总是把原因归结为客观环境或其他人的行为过失，而很少去反省自己，很少去找主观原因，这样也就导致自己不能认识自我的弱点，更不用说去努力弥补这些不足，加强心理和意志的锻炼。

既然如此，每个人在遇到困难或失意时，首先不应该怨天尤人，这才是成熟坚强的表现。当你受到冷遇、委屈甚至不公正待遇时，先要冷静地思考出现这种情况的原因，然后再分析自己的观念和心理与社会现实以及社会期望是否一致。从现实中可以看到，忠厚老实故然无可厚非，但一个人如果只是一意奉行社会理想的法则，按照自己所认可的处世原则，而忽视与其他人，与不同等级、不同类型、不同兴趣和意志的人的交往和沟通，无形之中，在他们的心理上播下了交际障碍、压力和冲突的种子。

有些老实人也许很有才能，但他们对他人的心理和需要缺乏足够的了解。他们常常对社会交往中的利害关系考虑不周全，因此喜欢独来独往，慎言慎行，很少主动去与领导沟通、联系。这是他们常常得不到赏识，才华得不到发挥，价值得不到实现，份内利益得不到保证的重要原因之一。老实人与领导很少接近，关键原因在他们对与领导接近，存在着某些定势认识和心理障碍。主要包括：

1. 由平民意识产生的自尊、自傲和等级意识

人和人，在不同的母胎里成长，却共同来到一个世间，生活于一个世界里，又从事着不同工作，过着不同的生活，拥有不同的性格、气质和能力。世界既统一，又分化；人也一样，既有共性，又有个性。

千姿百态的社会，各种各样的人，在一些人的眼里，却非常简单而单调。在他们看来，社会归根到底分为两个阶级和两种人，两个阶级就是统治阶级和被统治阶级，两种人就是领导干部和平民百姓，尤其是那些长期生活于平民阶层的老实人，他们交往的范围比较稳定，也就是面临周围和自己相似的平民百姓，另外就是单位领导。所以他们往往容易产生一种群体意识或等级意识，即认为周围的普通民众与自己一样，属于平民阶级；而领导干部则是高于自己、与自己有本质区别的阶级。在这种心态的作用下，他们渐渐地在行为上把自己和领导分开。因为他们认为，平民百姓是他们的同一阶级，容易接近；而领导干部则高高在上，与自己距离较远，所以也就不愿接近领导，而且可能还认为自己过着平平常常的日子，根本没必要去和领导接近，正是这样一种平民心态，使很多人从意识和主观态度上，就把自己与

领导隔离开来，正常、合理的交往与合作受到不良的影响。

实际上，社会和人并非如此单一。领导干部虽然相对某些人来说地位要高；但领导之间也有很大差异，不同的领导，有不同的风格和品质，有些平易近人，为民造福，有些可能为非作歹，专横跋扈。所以说，不能仅仅因为地位不同，就将人简单地分为两类。这显然在实际生活中，缺乏灵活性、适应性。

生活是多方面，要适应生活，就必须与各式各样的人交往，不能根据自己的主观判断和好恶，简单认为哪些人可以交往，哪些人不能交往。最重要的是，要根据情景来分析利害关系，正确选择交往范围和方式。

老实人常信奉："穷则穷矣，不坠凌云之志。"有时候，他们为维护所谓的尊严，而甘愿牺牲自己份内利益。这说明，老实人由于对利益、利害关系认识不够，导致过分依赖于子虚乌有的尊严。因为他们没有得到多少利益，于是把盲目自尊作为最后的挡箭牌。如果这种自尊再受到伤害，他们就难以承受，因此，他们就想方设法极力去保护自己的自尊。为达到这一目的，他们甚至想把自己与他人隔绝开来，不与人往来，也就不会受到他人的伤害。

尤其是领导，老实人更不愿意或不敢接近，因为领导是比自己等级高、权力大、能力强的人。其实，领导与常人一样，都是人，都有七情六欲；他们只不过位置和职业不同罢了。但是，老实人则不这样认为，他们把领导纳入到一个阶级范畴，认为领导是统治阶级，自己是被统治阶级，统治阶级与被统治阶级之间有着根本的利益冲突，这样也就把自己与领导对峙起来。这种认识是老实人不能接近领导的又一大心理障碍。

重面子、不求人的心理，也影响老实人与领导接近。过份地注重面子，往往很难迈出与人交往的第一步，特别是与领导交

往。如果是为了正当的目的,或者对实现有意义的目标有很大作用,那就应该勇于交往,而不要过多在乎形式和面子。很多社会交往都是表面化的、流于形式的,比如与领导接近,并不是要与他交知心朋友,而是要通过形式来建立联系,以致今后相互维护各自的利益。有时候,你可能遇到专横跋扈的上司或领导,你可能讨厌他,甚至痛恨他。但是无论如何不能逃避他,疏远他。应该想方设法靠近他,不能只和你喜欢的人接近,而不和合不来的领导交往。能够不顾面子,敢于主动与打骂过你、与你吵斗过的领导接近,那将是心理走向成熟的表现。例如,下岗待业后重新再就业的小李,进入了某单位当了一名科员,总算解决了后顾之忧,足可额手称庆。但“人间何处不巉岩”,他却碰到了一个难以相处的顶头上司——科长。这位科长非常专横,而且多疑。他动不动把小李叫去做思想工作:“据别人反映,你近期表现很不好……。有人说,你在搞不团结……。”若然你想要解释时,他就会说:“不用解释,事实总归会证明一切的。”他的这种做法,这种口吻,令人有似曾相识之感,如不健忘,在“文革”期间,中国大地,遍地皆是,如今听来,恍若隔世。

碰上这种领导,小李开始总想自己是生不逢辰,处处不顺。后来他改变了自己的想法,觉得“金无足赤,人无完人”;“既来之,则安之”。如果不能跳槽,还得与他共事下去,与其和他近而远之,不如与之进行适宜的交际。于是小李在其他同事躲避这位科长时,自己则处处想到要与科长接近。科长值班在打盹,小李给他买来早点让他吃完回去睡觉,小李还经常写工作汇报,关键问题时,有意请教科长,写完后还请他批阅,以此来满足科长好为人师的虚荣心。在食堂吃饭时,小李尽量坐到科长的边上,与他谈伙食情况,闲聊各地的风味小吃,激起了科长的兴趣,科长便没完没了地聊了起来,与小李的关系似乎也融洽了许多。

后来科长还向上级推荐,把小李从科员提到副科长。

小李的成功并没有什么锦囊妙计,他只不过学会了"盈缩卷舒,与时变化"的处世之术。

人生在世,免不了要与别人相处;在人际交往中,也免不了遇到种种困难和障碍。但最主要的障碍可能还在于你自己,也就是自己的认识和心理的障碍。从上面例子中我们可以看到,那位领导确实难以对付,确以难以接近,确实不容易相处。但是如果小李太顾面子,怕别人议论,把和这样的领导接近,看作是对自己的自尊的伤害,那么他就不可能与那位领导搞好关系。小李正是克服了自我的敌人,最终才征服了科长。

世界是个复杂多变的万花筒,社会也是由复杂的、多样的现象所组成,而我们所接受的教育,则是统一的、理想化的道德和社会规范。这些规范,高度抽象,极不具体。对于社会来说,这是必不可少的,因为它是整个社会的基本框架,维系着社会的相对稳定和有序运行。但是对于个人来说,这些规范并不是和某种既定的、具体的行为模式相统一的。也就是说,理想规范不等于具体的行为,比如说社会要求人人都应诚实待人,但这并不等于非要把自己的一切都公之于众,或从来就不说假话。实际上,在社会交往中,每个人在一定规范之内都有可选择的范围和把握的尺度。例如,体育比赛的规则是公正的,但由于裁判不同,对规则理解不同,执法尺度不一样,结果也不一样。社会有各种规范政策,领导不同,执行政策方式也就不同。如果我们面对不同领导时,却用一种固定不变的模式去适应他们,那么效果可能很差。如果变通一下,选择其它策略,可能就会达到良好的效果。所以,判断一种行为选择是否可取,关键看其能否有效地实现善良的、正直的目标,而不能光从形式上来判断其是否符合道德原则。因为不同形式的行动策略,在不同的目的支配下,或在

不同情境中，性质并非一样，有时候它是道德的，但如果动机不善，就不能说是道德的了。我的一段亲身经历，也许可以表明，在社会生活中，有些策略是必须采取的，如果是为了正当的目的，也是完全可取的，并不违背道义：

我大学毕业后，就志愿到家乡附近的一个小城市里当教师。当时我之所以这样选择，是响应热爱家乡、振兴家乡、贡献一份力量的号召。不然的话，我完全可以留在上海这样的大城市里。到工作岗位后，我想，作为一名教师，只要认真备课，把课讲好，就算是完全称职了，于是也就忽视与领导接近，忽视了向系领导请教问题。两年后，我打算报考研究生，便请系主任给我开个介绍信。我当时万万没想到，竟然还会遭到系主任的拒绝。以前我总以为国家规定大学毕业生工作两年即可参加研究生的考试，那么我的要求也就完全合理合法。但是各个单位各个人在执行这一规定时，都有自己的一套规则。在遭到拒绝后，当时我是措手不及，心里难受极了，又是愤怒，又是焦急，因为报名的期限很短。如果这几天系主任不盖上他掌握的大印，学校也就不会开证明。那时候我只想到的是那位领导的故意刁难，是他的不对，于是就采取与他对着干的策略，我把一份研究生招生简章和《中华人民共和国宪法》，拿到系主任面前，据理力争。我说："按照招生简章规定，我符合报名条件；按照《宪法》，我有接受教育和继续教育的权利，你有什么理由不让我报名？"系主任很得意地回答道："既然你有权利报名，那么你去报名好了，干吗还来找我？你找我，我就有权利拒绝。"听到此话，我气愤极了，但又是事实，无可奈何。后来又经过了几天的争吵，结果仍无济于事，直到报名期限已过，我还是以失败而告终。于是我整天地窝火、发牢骚。后来一位同事指点迷津，他说："胳膊扭不过大腿。如果你今后还要报考，还得经过主任的批准；如果不考，呆在这

里，又要和他共事，受他领导，评职称、任务分配，他都可以卡你一下。”得到这一教诲，我终于茅塞顿开。第二年，我开始“研究”这位主任，摸透了他的特点——吃软不吃硬。他特别渴望别人尊敬他、重视他。然后我又了解到他的一些喜好，比如抽烟，就是他的嗜好之一。本来我并不抽烟，为了和主任接近，我便开始学抽烟，经常到系办公室里去，递些好烟给主任抽，给他点火，这样我们的紧张关系便逐渐缓和，我如此敬重他，他有时反觉过意不去，似乎有些愧疚感，对我也就特别客气。在第二年报名之前，我还特地送他两条好烟，所以他对我也就特别照顾，在报名时，他不仅没有阻拦，反而还帮我打通校人事处这一关。最后我终于如愿以偿。

人生的很多挫折和磨难，表面看是由外在客观原因造成的，实际上自己应该承担很大一部分责任。我之所以被耽误一年，好象是系主任的原因所致。但是我为什么没能克服这个障碍？还是因为自己刚出校门、书生意气，好强争胜，盲目自尊，平时不烧香，临时抱佛脚。由于没有充分的心理准备，认为只把本份工作做好就行，忽视人际交往，忽视和领导接近。结果在遇到与自己所想象的情况完全相反时，就手足无措，不能适应。

善用人者为智者。聪明的人、成熟的人总是善于利用别人，和别人接近；而老实人则容易讨厌别人，从而排斥了一些可以利用的力量和利益问题。

利用别人，不等于损人利己，也不是踩着别人的肩膀往上爬。利用别人，是要和别人搞好关系，使人际关系和谐融洽，以致于别人不会成为自己发展道路上的障碍，或者通过别人的帮助来实现自己的利益。美国的《幸福》杂志有一项民意测验表明：在事业上成功的高级管理人员和政界人士，93.7%的人认为人际关系的融洽和畅通是成功的关键因素。美国大富翁卡耐基

甚至认为：他获得成功是三分靠才能，七分靠机会。所谓机会，主要就是人际关系。人际关系越好，机会也就越多，很多人比他的才能还要高，但大多没有获得他那样的成就，就是因为缺少他所特有的人际关系。

你如果想获得成功，就得抓住每一个机会，团结一切可以团结的力量，尤其是要团结你周围的人，特别是领导、上司或老板。你和他们关系的改变，也可能影响你一生的命运。但是，如果你始终认为万事不求人是做人的追求和维护尊严的准则，那么你就很难和领导接近。因为和领导接近，就是要以“求者”的身份，向他求教、请示、请求、申请。虽然舆论经常宣传，“干部是人民的公仆”，要全心全意为人民服务。可是干部、领导凭什么要为你服务呢？他们的地位高、权力大、有势力、有影响；他们或多或少地控制着资源和利益的分配；只会领导影响平民百姓；而不会有百姓支配领导的现象。既然他们处在支配地位，如果你想获得资源和利益，就得和他接近。

万事不求人的想法和心理，常常还阻碍你对利益的追求。有了这种心理，就对社会中的利害关系认识不清。认为求人就是坏事，下贱，丧失尊严和人格。因此很多利益和好处也就与己无缘。结果自己是守着清贫的日子，艰难地生活。某建筑公司的一个工程师的境遇，就属于这种情况。这位工程师姓张，五十年代大学毕业，技术功底深，业务好，他为公司中标，获得几个特大型建设项目的承建任务，立下了汗马功劳，但他一家却还住在公司里一间不足 14 平方米的单身宿舍里，原因就是他爱人的户口是农村户口，子女的户口也就是农村户口。而公司分房的一个重要指标就是户口数，因此他每次分房时的打分总比别人少十几分，自然无缘迁入新居。在他为公司作出巨大贡献后，他本可以把自己的困难向公司领导说明一下，以改变居住条件。可

他却总觉得难以启齿，认为这是向领导乞求，有失面子和尊严。但他就是没有想想，自己一家住在这样又小又窄的房子里，是否体面，是否应该去争取。如果他觉得舒适的住房比他所要维护的“不求人”的面子更重要的话，那么他肯定会克服一切困难，争取改变现状。

影响与领导接近的盲目自尊、自傲和阶级意识的形成原因，大致有这样几种可能：

第一，平民百姓出生，对领导的人格及手段，有某种定势的认识，和领导之间有一种距离感。

第二，刚出校门，初涉社会，对社会复杂性以及他人的心理特征把握不准，尤其是对处世技巧的陌生和抵触。

第三，有刚直、自命清高的性格。性格的刚直，处世时就缺乏弹性和灵活性，对待任何人都一视同仁，而不是根据情况，随机应变，这样他们就会把自尊看作是一成不变的东西。自命清高往往导致自傲自大，因此他们可以不顾利益之得失而一味地维持清高。

2. 由于缺乏经验而导致恐惧

内心恐惧是影响和领导接近的又一心理障碍。俗话说：“有恃无恐。”也就是说，如果有所依靠、有所准备，就不会恐惧任何人、任何事。

很多人刚到工作岗位上，常不敢与领导接近，害怕领导。和领导说话时，缩手缩脚，极不自然，这就更谈不上和领导搞好关系了。这些人畏惧领导，很可能是被领导的“架子”所吓住，对领导的“架子”没有足够的认识，因而心理上也就毫无准备，在面对领导时，产生恐惧、窘迫、不安、回避的心情。

其实,“有架子”的领导,也是自然而然的、合情合理的事。领导在一个群体中,属于有特权、高人一等的人,如果他们不摆出一定的“架子”,谁知道他们是领导呢?又有谁知道他们有权呢?所以说,“架子”是领导用来显示权力和权威的符号。它确实能给人以“距离感”、“神秘感”和“威严感”,但如果把它理解为是领导所不可缺少的东西,那么它也就没什么神秘的了,也就不是所谓不可逾越的距离。“架子”也是领导用来装点门面、增强自信、给自己的壮胆的面具。黔之驴的寓言也许有助于我们理解领导的“架子”。现实中往往也如此,最有“架子”的领导,也许就是最虚弱、最容易接近的领导。因为越是心里发虚的人,越是做出坚强的姿态。

领导虽然有“架子”,但他们更需要合作的下属。一个没有人与他合作的领导,也就成了光杆司令,无所作为。由此可见,领导在内心里还是渴望下属和他接近、合作。他摆“架子”,只是预防对手,维护他的权威。在不侵犯他的权力,不对他的地位构成威胁的前提下,你和领导接近,领导求之不得。因为这可以给他增添光彩,他可以以此炫耀他的群众基础好。所以,明智的领导都会善待下属,不致于完全只顾上不顾下。否则,他就如同那些迅速滋生的一切东西,不能够根深蒂固、枝桠交错,一旦遇到一场狂风暴雨就把它摧毁了。

既然领导内心关心下属与自己的关系,那么他的那种“架子”也就没什么可怕了。

很多刚刚步入社会,踏进工作岗位的年轻老实人,可能一开始与领导打交道,就被领导的“架子”给吓倒,从而一直对领导有一种畏惧感,越是畏惧,就越不敢接近;越不接近,就越不能锻炼与领导交往的能力,形成了一种恶性循环。如果你要想与领导接近,就要排除这种心理障碍。从本质上去认识领导的“架子”,

敢于正视领导，面对领导，因为领导和你一样，同样想和你接近、处好关系。如果理解这一点，就可能使你的心理得以调适，使恐惧感得以缓解。

对领导的恐惧心理，还产生于你对行为结果的过多的顾虑。你可能最顾及的就是面子，生怕有失面子，生怕领导的批评，生怕领导的冷遇。顾虑越多，恐惧感越强，也就越没有勇气和领导接近。孔子曰："枨也欲，焉得刚？"也就是说，中枨这个人考虑的太多，怎么能坚强得起来呢？确实，一个人如总是患得患失，必然意志不坚，必然软弱，难以成就一番事业。

克服因缺乏经验而导致的恐惧，可以从这样几个方面尝试着加以心理调适：

第一，首先和与领导关系亲密的同事接近，从他们那里观察和学习与领导接触的技巧和经验。并经常和他们一道，与领导间接接近，以降低内心的恐惧感。

第二，学会向领导请教问题。好为人师是领导的共性，你拜他为师，他会感到无尚光荣和自豪，他也就非常乐意施教于你。再者，求教至少不是什么不光彩的事，"三人行，则必有吾师"，更何况领导。所以求教于你、于领导，都是一种最适宜的接近方式。它比顶撞、不接触更可取；同时又比行贿讨好要高尚。

第三，把领导作为研究对象，加以考察，掌握和了解他的心理特征和行为表现，当你真正了解了一个人，也就不存在对这个人的恐惧，因为你至少能抓住领导的薄弱环节，各个突破。如《孙子兵法》所载："知彼知己，百战不殆；不知彼而知己，一胜一负；不知彼，不知己，每战必殆。"在认识和理解领导的实质后，就会消除恐惧。老虎之所以对"黔之驴"还觉畏惧，就是因为从表面上看到驴象庞然大物，故不敢接近。当它看透驴之真面目后，才知这种庞然大物并不可怕。总而言之，，要排除心中的畏惧心

理，就要勇敢地去认识对方。

第四，在与领导交往之前，应该作好充分准备，以做到有备无患。作为领导，他既然当上领导，绝不是等闲之辈，一个初出茅庐的年青人，要与领导相处得从容不迫，事前就必须有充分的准备。对和领导接近时可能碰上的各种情况都要有所考虑，并准备各种相应的对策和技巧。

二、和领导相处的大原则

老实人需要掌握的与领导相处的原则是：善于弄清领导的工作意图；工作、处世方面要表现自己的主见；要精通自己的业务；要用功夫在领导面前表现自己的长处；要学会适当地赞美领导。

老实人不仅应该乐意接近领导，敢于接近领导，而且还应该掌握或学习与领导相处的技巧和原则。不能盲目地与领导套关系，这会显得做作，有时会适得其反。理解和掌握以下这些与领导相处的大原则，并在实际中尝试使用，也许有助于你改善和领导之间的关系；也许它将使你的现状大为改观，使你的才华大放光彩。当你真正掌握这些与领导相处的技巧时，你也就能在各种人际交往中游刃有余。

1. 领导最需要的：善于搞清楚领导的工作意图

“投其所好”常常是和别人接近的途径之一。“投其所好”之所以往往能够成功，关键在于它把握了人的需要的特征。与

领导相处，更是如此。

一般来说，领导大多希望其下属搞清楚自己的工作意图。能够准确领会工作意图，这不仅体现了一个人的很强工作能力，而且也有利于目标和任务的实现和完成。因此，领导自然会赏识和重用能领会工作意图的人。

曾国藩的手下李续宾就善于揣测曾国藩的意图，从而得到曾国藩的赞赏和重用。一次，曾国藩召集众将开会，谈到当时的军事形势时说："诸位都知道，洪秀全是从长江上游东下而占据江宁的，故江宁上游乃其气运之所在。现在湖北、江西均为我所收复，仅存皖省，倘皖省克复，……"此时，李续宾早已明白曾国藩的意图，趁机插言道："涤帅的意思，是要我们进兵安徽？""对！"曾国藩以赏识的目光看了看李续宾说道，"续宾说得很对，看来你平日对此已有思考。为将者，踏营攻寨计算路程尚在其次，重要的是胸有全局，规划宏远，这才是大将之才。续宾在这点上，比诸位要略胜一筹。"在以后的重要战事中，曾国藩常将重任委于李续宾，并对他的能力充分相信。

李续宾能够得到曾国藩的赏识和重用，并非偶然。正如曾国藩所指出的那样：李续宾平日注重从全局出发，并注意曾国藩的规划布置，认真加以思考，领略曾国藩调兵遣将的用意，从而也就能从整体上把握上司的真正意图。

搞清领导的工作意图，就是不能光从自己的主观臆想和主观好恶出发，始终坚持认为自己的想法是真理、千真万确，自己的意见就不能改变。即使当自己的想法和领导有所出入时，仍坚持自己的态度，而没有从全局或整体出发，去分析和思考领导为什么那样说，那样想，那样去做有什么好处。领会上司的意图，并不就说明自己没有独立性，没有自己的主张，屈从于领导。在很多情况下，搞清领导工作意图，可以促进工作效率的提高，

这对自己、对领导、对组织或单位来说，都是一件好事，何乐而不为呢？

然而，社会中也有这样一些人，他们爽直勤快、踏实认真，但是他们却缺少对领导心理的了解，缺乏对领导工作意图的领会，缺乏对周围环境和人际关系的正确认识。他们总认为，只要认真做事，就会有所回报；认为只要是金子，终究会发光的。而现实并非如此，如果不能理会领导的意图和需要，即使再突出，不仅不能得领导的认可，反而可能产生不良的效果。结果事倍功半，甚至适得其反。

搞清领导的工作意图，这是工作能力的关键。工作能力包括诸多方面：一是学识水平；二是实践技能；三是适应能力；四是交际能力，其中就包括对工作目的、工作任务以及领导的工作意图的理解能力，这是最为关键的一部分。任何工作都不是孤立的单个行为，都是在一定社会组织中进行的行为，而组织是由分工不同的人，为实现共同的目标而结合在一起的东西，其中领导起着组织、协调和指挥的作用。他的工作意图在一定意义上说，就代表着他所领导的这个单位或组织的目标。因此，善于搞清楚领导的意图，也就善于维持这个组织，对这个组织也就越有价值。

在我们周围，经常有一些人，他们办事确实认真、正直、实在，但给人的印象，尤其在领导眼里，他们就是有点不识时务。出现这种情形，主要是因为：

第一，以自己的道德判断和主观好恶取代领导对工作的要求。这些人由于对道德规范进行教条地理论和僵化地使用，对现实的认识趋于以自己所设想的准则为核心，而没有从全局的角度和长远的打算来权衡利害关系以及可能的效果，对领导的想法很少加以认真分析和思考，甚至总认为自己的想法和所做

所为才符合道德规范，其实这种观点本身就不太符合实际，因而常常效果很差。任何道德实质上是为了保全利益而形成的。再者，道德规范并不是教条，没有放之四海而皆准的规范，也没有具有普遍效应的人生信条。过分注重自己的主观意识，实际就是在排斥其它选择；过分强调自己，实际就在拒绝、排斥和抵制他人，等于把自己置于孤家寡人之境地。

第二，看不清领导的真实意图。一些领导所说的、所做的，常常是做表面文章，是形式主义的东西，并不代表他们的真实意图。可那些心地善良的人、从来不会掩饰自己的人以及心眼实在的人，经常被领导的正规讲话和工作表现所迷惑，不能透过现象看本质，不能揭开领导的面具，一睹庐山真面目。

第三，过分实在的人往往不能审时度势。“识时务者为俊杰”，这句名言告诉我们这样一个道理：真正的英雄、能人，应该清醒地认识到自己所处的环境的特点以及内部的利害关系，在掌握了趋利避害的技巧与方法后，才算是杰出能干的人才。

在我们周围，这样的人也不少。他们对领导一无所知，不了解领导的脾气、性格、工作作风和实际需要。他们对社会交往的规则，常常认识不够。因此他们常常不考虑领导的情绪，就去接近领导，结果遭到冷眼，给人以不识趣之感。这实际也属于对领导工作意图没有领会。因为领导的工作意图，不仅包括希望下属做什么，达到什么目的，而且还包括他们希望下属有一种比较令人满意的工作方法。对于下属来说，全面、准确地掌握领导的意图，不仅对自己的升迁有好处，而且对整个组织和单位的工作开展也有很大好处。领导意图如得以贯彻，单位的效率也就可以提高，对每个人来说都是好事。总而言之，不能把与领导保持一致、适应领导的要求看作是同流合污，丧失个性。至少在表面保持与领导一致，于你有百利而无一害，不然的话，则可能处处

碰壁。

领导最需要下属领会他的工作要求和意图，因为这直接关系到一个单位工作效率和成就；领导需要善于领会意图的人，因为这有利于他们开展工作。善于领会领导的意图，不仅是能力的体现，也反映了一个人的认识方式和对待领导的态度。我们周围就有一些人，往往不能领会领导工作意图中的利害关系及其可能带来的效果，而根据自己的主观臆测和好恶来执行任务。其结果是难以令领导满意和信任，也就难以得到领导赏识和重用。

任何理论，束之高阁都只是一纸空文，只有付诸实践，才能创造价值。领会领导的意思固然重要，但掌握与领导打交道的技巧，融洽地与领导相处，绝非易事。需要在工作实践中，不断锤炼与领导的交际能力，善于洞察领导的心事。以下几点，可供那些忠厚老实的人为掌握领导的工作意图参考使用：

第一，重视领导，更要重视与领导接近。如果你从心理和观念上都不重视，也就谈不上重视与领导相处。必须迫使自己对与领导接近感兴趣，并积极主动地去了解和研究领导的特性。

第二，勇敢地接触领导，并尽量创造更多的接触机会。只有在长期交往实践中，才能真正地认识一个人。要与领导接触，首先要勇敢地迈出第一步，因为领导不是神，而是人。你的恐惧使领导的威严更加可怕。要做到在战略上藐视领导，在战术上要重视领导。

第三。让领导说真话。真话反映的是领导的真实观念、意图。领导在工作中，考虑的问题和一般人有所差别，因为领导要照顾到全局，因此他们的讲话更倾向于全面性的、抽象的目标，但实际上，他们也有具体的目的。作为下属，就需要从领导以及整个环境中的利害关系角度去加以思考，理解领导的真实工作

意图。

领导在有些时候也会说真话。一是对他所信任的人,会说真话;二是在私下场合,会说真话;三是酒后吐真言。因此,要了解领导的真实意图,有时候需要和他私下交往。

第四,学会细心,善于察言观色。读懂领导、准确领会他的意图,并非一日之功,需要在平常的工作中,养成认真仔细的习惯,善于观察领导的喜怒哀乐之变化,从中领悟领导的敏感点,并加以思考,做到胸有成竹,规划宏远,这样才能在把握领导意图和工作思路方面有超过他人的可能。

善于在交往中观察别人的表情变化,揣测其内心世界的活动,把握其思想动机,这不仅在与领导相处时很有必要,而且也是一种很有用的处世技巧。

2. 工作与处世方面善于表现自己的主见

与领导相处,把握其意图、按其意图办事固然重要,但唯唯诺诺、百依百顺并不可取。适当时候,应该表现自己的主见,要适当争利。

主见是个人独立的想法和见解。主见不是个人随意的主张,而应该是基于对一定事实的认识和思考而提出的有别于他人的意见。在工作和处世方面,不失时机地向领导表现自己的主见,有很多好处,其中主要包括:

第一,表现主见,可以展示你独当一面的能力。并不是所有领导都喜欢奴才式的、平庸无力、优柔寡断的下属。在当今竞争激烈的商业社会中,很多领导 希望自己所用的人,能独立负起一定的责任,能够应付某些事务,为其组织或单位创造业绩。而一个善于表现自己主见的人,至少可以说明他勇敢、果断、有独

立性和认识问题的能力，因此，这样的人经常能被领导看重。例如：

法兰克福一家公司总经理穆勒先生，很想聘到一个业务熟练、品行端正、勇于负责的办公室秘书，于是在几家报上刊登了招聘广告。

测验一个人业务是否熟练，并不是件十分困难的事，只要通过几个问题或几种操作，便可判断应聘者的业务水平。但要衡量其品行是否端正、是否勇于负责，却不是件容易的事。为此，穆勒先生绞尽脑汁，最终才想出一个巧妙的方法。

招聘广告登出以后，就有很多前来应聘者。通过初试，选择了其中 6 名较为优秀者，约定时间到总经理办公室去面试。这天上午，6 名初试合格者按约定时间来到总经理办公室门外，时间一到，他们就敲响了总经理办公室的大门。然后似乎听到含糊不清的回答“请进”，6 人便推门而入。他们万万没想到，总经理先生见他们进来，就勃然大怒，指着他们的鼻子问为何如此没修养，不经同意就贸然进入经理办公室。几个人见穆勒先生大怒，由于求职心切，那敢出口顶撞，只好低头默认。可正在这时，其中就有一位小伙子走了出来，对穆勒先生说道：“总经理先生，您搞错了吧。”此时，其余几个人心里正暗自高兴，心想这毛头小伙子敢说总经理错了，肯定没戏唱了，自己又少了一位竞争对手。那小伙子接着又说：“总经理先生，不应该发这么大的火，我们是听到您的回答后才推门进来的。即使我们听错了，您也没有必要恶语伤人啊。”穆勒先生当时面无表情，只是摆摆手，示意其他人退下去。那几个人还以为这小伙子要单独受训了。谁知等他们走后，总经理面带笑容，拍着那小伙子的肩膀说：“小伙子，表现不错，敢在我发火时，指出我的错误，难能可贵呀！”于是他便把桌上的委任书递给了那小伙子。

那小伙子成功的诀窍在于，敢于表现自己的主见。而领导看重的，正是他的勇气、胆识以及明辨是非的素质。

第二，表现主见，可以展示你的学识和才华。一个有独到之处的意见，实际包含了一个人的知识水平和分析问题、解决问题的能力。经常在工作中表现自己的主见，就可让领导了解自己的才能。

在我们周围，有些默默无闻、埋头苦干的人，他们身怀绝技，对事物、对工作常有独到见解。而且这些设想和意见可能很有价值，但是，他们却不善于在公共场合、在领导面前表现出来，因而他们的价值也就不被人们重视。

第三，表现自己的主见，有利于保护自己有限的既得利益。主见是个人独立性的表现；有主见的人，就是有"骨气"的人；善于表现自己的主见，可以向人证明自己不是轻易可欺之人。

欺弱怕强，既是生物界的竞争法则，同样也是社会上一些人奉行的法则。一个人要避免吃亏、受欺，很重要的一点就是要善于证明自己是强者，不是好惹的。在为人处世中，必要时发表自己的观点和看法，会令人刮目相看。尤其在涉及到自己利益时，发表自己的主见，更为重要。如果在吃亏时，仍克制自己，不愿把自己的不满表现出来，那么你下次还要吃亏受气。长此以往，你就成了人人喜欢捏的"软柿子"了。

与领导相处，不能处处唯命是从、百依百顺。如果长期这样，你和领导的关系就会成为一种不平等的关系，其中你可能成为领导的工具、附属，你的利益将受到损害。你的顺从使领导的权势放大一百倍，过分的顺从和依赖，将纵容一个专横的领导。刻意地顺从，让正直的领导对你产生戒备，不敢重用你。有一则名叫《和局长下象棋》的小故事就反映了这一点：

小康爱好下象棋，而且棋艺高强。毕业后他分到一个局里

工作,遇到爱下棋的老局长,老局长棋艺也很高,局里没人能胜他,现在他们总算棋逢对手了。可对弈几盘,老局长盘盘皆输,小康的傲劲也就上来了。由于他刚出校门,缺乏社会经验,凭着自己的血气方刚,便锋芒毕露。每次胜过老局长,他总当着围观者就对局长说上几句俏皮语:"局长大人,在局里,您的棋艺乃一人之下,众人之上……"老局长听后,表情尴尬,但什么也没说。

后来,小康在局里尽管兢兢业业干了多年,可任何美差,或有甜头的事总轮不到他,最后他终于明白自己在下棋时得罪了老局长。他准备找个机会故意输几盘给局长时,无奈老局长就要退休了。在欢送会上,老局长拍着小康的肩膀,语重心长地说:"小伙子,你挺聪明,又能干,就是个性和我年轻一样,太逞能逞强了。今后,希望你在满足自己表现欲的同时,也得兼顾一点他人的脸面。这样你仍将前途无量。"

得到老局长的指点,小康感叹万千。新局长是个年轻人,非常巧,他也是象棋爱好者。此时,小康心想:这回和新局长较量,应该吸取与老局长交手的教训。他和新局长对弈时,经常故意输给局长。结束后复盘时,局长在作解释时,他处处应和,处处称是。通过象棋,小康与新局长的关系总算很融洽。可是,小康后来发现,局里重大的案子,仍轮不到自己的份。最后他终于忍不住,向局长请教其中原因。新局长告诉他:"干我们这一行,就需秉公办事,不徇私情。从与你下棋中,我看出你棋艺胜过我,却故意输给我,而且在复盘时,你也附和我那些不太正确的推理。我想如果你把这些小聪明和世故的套路用于办案之中,那不就坏大事了吗?"小康听罢,无言以答,气愤、委屈、懊丧一齐袭上心来。

从这则例子中,可以看出,小康虽有才能,却总得不到重用。起先是因为不顾场合,让老局长下不了台。锋芒毕露,让老局长

不愿用他。后来，又太唯唯诺诺，没有主见，过于做作和世故，引起了新局长的戒心，所以对他也就不够信任。总之，凡事宜适中，既不可过于强烈，也不宜太软弱无能。和领导相处，一方面不能过分顶撞领导；另一方面也不能毫无主见，百依百顺。

3. 干好自己的业务是最重要的

无论是在政府机关，还是在公司企业；无论是脑力劳动者，还是体力劳动者，要想得到领导或上司的赏识和重用，干好自己的本职工作，提高自己的业务水平是最重要的，这是因为：

第一，业务能力是你的立足点。不论你有多高的文凭，也不论你学识多么渊博，都必须通过业务和实践，才能产生价值，才能被认可。所以，业务是个人才能的显示器，是个人职业资格的凭证。

第二，崇高的敬业精神，较强的业务能力，会感动上司。任何单位的领导，都喜欢勤奋敬业、踏实工作的下属。通过自己的业务能力和勤奋工作，取得优异的成绩，为单位作贡献，迟早会赢得领导的心。

第三，杰出的业务水平和成绩，有助于你在群众中树立威信，赢得较好的人际关系。

在单位里，要做好自己的业务，得到领导的器重，还应该注意一些技巧和方法：

第一，发挥自己的实力和专长。业务上要做到突出，就必须扬长避短，发挥自己的专长和优势，因为这是别人所不能或难以达到的。

目前，很多刚出校门的大学生或高文凭的毕业生，总以为比别人学得多，能力强。当他刚踏进工作岗位后，还没有做任何实

际工作，就想爬到重要位置上去。当愿望没能实现时，总怨天尤人，抱怨上司不重视他们。其实他们往往误解了上司。因为，如果他们真正把业务做好，上司也会重用他们的。

有一位学外贸的大学生，毕业后分到一家外贸公司工作，工作不久，他就对他的朋友说："我的上司一点也不把我放在眼里，改日我要对他拍桌子，然后辞职不干！"朋友问他："你是否把你们公司的业务全搞通了？"他回答道："没有！"朋友建议他："你最好先把你的业务技能提高，然后再报仇也不迟。"他听取了朋友的建议，开始钻研业务。一段时间后，他的业务水平大大提高。有一次朋友遇到他，便问："你何时准备拍桌子、辞职？"他很不好意思地回答："现在我的上司对我已刮目相看，并委以重任，我不想辞职了。"

明智的领导都注重实际，他们对其下属的表现和实绩非常敏感，因为下属有成绩，领导也有份，领导脸上也光彩。所以，要想得领导重任，就必须把自己的实力拿出来。是骡还是马，要牵出来溜溜瞧。

第二，从基层干起，慢慢获得领导的重用。必要的时候，从最基层工作做起，也很有意义。真正有本领的人，最终不会被埋没。

一位从国外归来的留学生，他的求职经历以及职业生涯的故事，也许能给我们有益的启迪。

在开始求职时，这位留学生总是把自己从学士到硕士再到博士的学历证明呈现在公司老板面前，却一次次地被人婉言谢绝。不断地碰钉子，让他恼怒和沮丧，但最终冷静下来，面对现实。他只以一名普通本科生的身份到那家公司中申请电脑打字员的职位，终于被录用进入公司。在工作中，他勤奋努力。有一次，别人的电脑出了故障，他自告奋勇地帮人维修、调试，并指出

那人操作的不当。老板当即发现他能力超群,决定把他提升为业务主管,这时他才拿出学士学位文凭。后来他又拿出一套业务协作方面的设计程序,老板看后很满意,找他谈心,他才说明自己有硕士文凭,老板又提他为部门经理。此后,他又拿出开发电脑软件新产品的想法,又获得第三次提升,成为副总裁,这时人们才知道他获得了这一专业的博士学位。

第三,学会干实事。在关键时刻,出来解决实际问题,完成重大任务,这很有必要。通过做几件实实在在的事,迟早会取信于领导。做一件实事,就等于给自己增加了资本和实力。

16 世纪日本的一位名将军——丰臣秀吉,他出身低微,其貌不扬,但最后能被组田信长发现、赏识和重用,并成为组田信长的继承者,其中最关键的是,丰臣秀吉为组田信长做了几件重大的实事:一次是在 1563 年,他领导的民工在两天之内就成功地修复了倒塌的 200 米城墙;一次是在进攻乌城的战略高地的战役中,他运用智谋,不耗一兵一卒就占领了高地。于是,组田信长给他高度的赞誉,并委以重任。

工作中遇到不顺、受到冷落,是常有的事,遇到这种情况,应该冷静地反思自己。如唐代文学家韩愈所说:“行有不得,反求诸己。”要反思自己是否做了些实事,是否有高谈阔论、眼高手低之嫌。

4. 要花精力和功夫在领导面前表现自己的长处

有观众就有价值。在社会中,价值的高低并不一定取决于自身品质的高低;在很多情况下,取决于事物或个人的表现技巧和观众的多寡。一个流行歌歌手,在舞台上哼唱几句,就能挣到大学教授好几年的工资,这并不等于歌手自身的价值就高于教

授;还比如,中国男子足球队连亚洲都冲不出去,而女足却一鸣惊人,在奥运会上获亚军,但是男队的球员薪水大大超过女队球员的收入。再者,名牌产品在质地上并不一定高于其它一般品牌产品的几倍,但它通过大量的宣传、广告及其它运作,把价格抬到一般品牌的几倍,甚至十几倍。

所有这些都表明,获得的多少,在很大程度上是由社会的运作或操作法则决定的,其中最重要的一个秘诀,就是表现、宣传、广告,让更多的人知道你,越多越好。现在的商业社会,最重要的运作机制是市场机制,也就是任何商品必须在市场上推销,才能实现其价值。商品是否能被消费者接受、购买,那就必须将其性能、质量向人们展示。对于劳动力和人才来说,也是一样,那就是要尽力表现自己,把自己的长处作广告,向领导和群众"推销",这样容易得到领导的亲睐和群众的拥护。

在一个群体或单位里,越善于表现自己长处的人,获得的机会和收益越多。一般来说,同在一个单位,大家能力、水平都差不多,但表现机会多的人,就更容易得到领导的重用。因为你如把能力和优点藏而不露,领导怎么会知道你,又怎能信任你呢?只有把你的真正的才华和能力表现出来,让领导了解你,让群众信服你,才有可能被领导所重用。领导也和一般人一样,不会随便重用他一无所知的人。

表现自我,如同商品广告,需要讲究技巧和艺术,要经过精心策划和组织,选择适当的时间、适当的场合和适当的表现形式和媒体。在领导面前表现自己的长处,同样需要掌握一定的技巧、时机和分寸。以下几种技巧,可供参考:

第一,在领导面前,表现出谨慎细心。心细是一种优秀品质。俗话说:胆大心细好做官。可见当领导的大多具有这种品质,因此他们自然也就欣赏这种品质。

法国银行大王贾库·拉斐萨托年轻时，有一段时期找不到工作。有一天，他自告奋勇到贝洛矶银行找董事长，申请工作，然而很快就被董事长拒于千里之外。他很沮丧地走出银行大门，突然发现地面上有一枚大头针，他怕有人踩上会受伤，于是就将它拾了起来。出乎他的意料，第二天，他竟接到银行录用通知。原来，他在拾大头针的时候，被银行董事长看见了。董事长认为，如此细心的人，最适合当银行职员，所以改变了原来的主意。拉斐萨托任职后，在法国银行界平步青云。

虽然这是无意的表现，但其结果就是得到领导的赏识。

第二，在关键时刻，挺身而出，崭露头角。领导也有困难的时候。当领导遇到棘手的问题，如果你觉得能解决问题，那就毫不犹豫地挺身而出，帮助领导渡过难关。这不仅展示了你的能力和才华，而且还加深你在领导心目中的印象，他会觉得你是他的患难之交，从内心感激你。

不过，这种表现方法一定要运用得当，否则会弄巧成拙。如果你没有百分之八十的把握能解决问题，最好不要表现太多，否则给人以好表现又无能的感觉，从而使大家对你失去了信心和信任。

第三，在公共场合，尤其要尽力表现自己的长处，让大家心服口服。公共场合是表现的最佳时机，它的效果比单独表演要强几倍。你的特长知道的人越多，价值就越大。在公众前表现出众，领导才会发现你，而且让领导也放心。领导喜欢的，是能给他争口气的下属。你如征服公众，让人称赞不已，领导面子上也好过，因为这说明他会用人。

5．学会适当地赞美领导

赞美是献给领导的最好礼物，适当赞美领导，他们会给你回赠。人人都需要赞美，人人都爱听赞美的话。赞美如春风细雨，能化解心中的忧愁；赞美如雨露甘泉，滋润人的心田；赞美是精神食粮，能给人以无比的动力；赞美如润滑剂，能消除人与人的仇恨、误解和冲突，让人们携手共进。当个领导，本身就不易。责任比别人大，压力比别人大，任务比别人繁重，因此领导更需要得到下属的支持和肯定，更需要下属的赞美。赞美领导，可以使领导感到欣慰和心理平衡。一个善于处理与领导关系的人，应该掌握如何赞美领导。

领导在说"欢迎大家批评指正"时，他真正希望听到的是一片掌声和赞美声。如果此时你真的指出他的缺点和漏洞，即使是善意的，也不能不顾场合，不讲方式。要记住，在公共场合，赞美领导总有好处；批评领导，给领导提意见，如果方式不得当，哪怕是仅仅指出的场合不适宜，都很容易让领导憎恨你，等于断绝了你和领导接近的机会。喜欢听赞美的语言，是人的本能。就连刚懂事的儿童，都喜欢大人表扬，而讨厌大人责骂。

通过赞美领导，得到领导的信任和赏识，这是一门很有讲究的学问，最基本的原则有：

第一，赞美领导，要了解领导的心理。赞美是通过一种颇具处世艺术的语言来实现对方心理上的满足，以此达到双方的心理沟通，最终实现交往与合作的目的。了解对方的心理特征和具体需要，是赞美的前提条件。没有不爱听赞美的领导，但不同领导则喜欢不同形式的赞美。如果抓住领导的心理特点，就能达到良好的效果。

拿波仑对下属的奉承和吹捧很反感。但有一个聪明的士兵却到拿破仑将军面前说:“将军,您最不喜欢听奉承话,您真是正直英明的人啊!”拿破仑听后非常高兴、倍感自豪,并没有批评这位士兵,后来还嘉奖了这位士兵。可见,没有人不愿意受赞美,只要赞美符合口味,就能打动人心。

第二,赞美领导,不一定要由衷而发,有时“吹捧”也有好处。领导和下属的关系,并不是以感情为基础的,而是以工作和利益为纽带。因此赞美领导,不可能都是自己情感的抒发。必要时,就该大胆地赞美领导。这样做,最小的好处,可以让领导拥护你。而最大的坏处也不过给领导以讨好的印象,因而得远远大于失。

第三,赞美领导,语言要准确而有艺术性。赞美主要靠语言来表达。幽默而又有趣的话,让被赞美的人听起来既感到自然,又感到舒服,对方就会欣然接受赞美。赞美领导的话,更需要简练、明了,不能让人误解。否则就适得其反,不仅没有起赞美的效果,反而给领导以讽刺的嫌疑。

例如,有一个人曾想赞美他的处长。有一次他对处长说:“处长,我真敬佩您,可以不干事。把一些小事都放心地让下属去干,你真有高超的顾全大局、坐阵指挥的本领。”处长听后,非常不悦,他以为这是在说他不干事。其实赞美者是想夸处长有组织、指挥能力。

总之,赞美领导是一门艺术。赞美得体、巧妙,自然会有成效。

第七章　我们是否应该百分之百地说实话

社会复杂而多变，不分场合的诚实和实话实说会带来意料不到的后果。为了保护自己、保护自己的利益不受伤害，要根据不同的情况，制订不同的策略，机智和随机应变地发表言论。老实人需要克服百分之百诚实的心理迷障，恰当地运用自己的语言。

社会相当复杂，存在各种各样的利益和利害的交错关系。清一色地说实话、说真话是行不通的。在复杂的情境中，为了自己的正当的利益，为了使自己不致无故受损，我们不可能百分之百地说实话，比如，我们在与自己的商业竞争对手交谈或交流，就不能把自己的一些商业秘密实话实说出来，适当地掩饰自己的秘密是非常必要的，是一种极为正常的自我保护措施。难道我们非要把所有东西都让别人知道不成？

社会上，确实有一些居心叵测的坏人，通过欺骗和说假话，

来损人利己，使国家、人民的利益受到严重损害。他们的一举一动，一言一行确实卑鄙无耻，既触犯了法律，也践踏了道德规范。正是这些不良影响，致使一些人认为好像在任何时候，说话都必须与实际情况一模一样，不能有半点偏差。然而实际上这是绝对做不到的。

一、怎样解决心理问题

世界还很不完美，不能把自己的真实意图完全公之于众，真实完全地坦露自己会使自己遍体鳞伤；有时，示强或示弱有利于保护自己；为了顾及面子需要选择自己的语言。

在我们的社会里，有很多老实人，说话做事，实打实，直来直去，不会拐弯抹角，常常给人以不会做人的感觉。他们在实际交往中，往往不善于根据不同的对象来调控自己、自己的语言，不善于运用语言技巧掩饰自己的心理和动机，不善于把一些不该让外人了解的情况封闭起来。

1. 你不可能把你的意图总是公布于众

大千世界，五彩缤纷；人与人之间，千差万别，你有你的算盘，我有我的打算，但是，人们最终还是在一起，共同编织生活的故事。

社会关系之所以是相对和谐和稳定，就是因为，大家在社会

交往中，表现出来的都是和睦相处的、相互可以接近的一面，而把矛盾和冲突的一面隐藏起来。如果大家都把自己的所有真实意图和动机公布出来，其结果可想而知，事情将会变得一榻糊涂，或许社会上的冲突和战争就会连绵不断。可见，有时不把真实的一面公布出来，还有一定的意义呢。

意大利名震四海的雕塑家米开朗琪罗不仅雕塑艺术高超，他的处世艺术也非常娴熟。有一次，佛罗伦萨市市政长官邀请他为市政广场雕一幅人像，米开朗琪罗欣然答应，此后他在整整两年时间，倾注了全部心血，终于让一座战士塑像矗立于佛罗伦萨市人面前。大家观后赞叹不已，可市政长官来到塑像前，冒充内行地指出："米开朗琪罗先生，那鼻子太低了。"米开朗琪罗虽知长官是外行，但也没和长官争辩，随即沿着脚手架，爬上雕像，用手在鼻子上摸来摸去，大理石粉顺势洒落下来，长官自以为米开朗琪罗真在修改。过了一会，米开朗琪罗对长官说："我已经按您的旨意修改了鼻子的形象，您看现在效果如何?"长官煞有介事地说："棒极了，现在好看多了。"其实米开朗琪罗只是骗了骗长官，他根本就没有修改原像，只是抓了一把大理石粉在上面摸了摸。

试想，如米开朗琪罗不是采取这种"蒙骗"的手法；其结果有两种可能：一是破坏艺术的完美；二是和长官无休止地争执，两种结果显然都没有这种方法所取得的效果好。在处理社会关系时，为了达到两全其美，得到更好的效果，就需要把可能引起冲突、不和、甚至有破坏性结果的意念、想法和动机隐藏起来，寻找一种替代的、掩饰性的形式和途径，使大家和双方都能愉快地通过。说假话有时就是一种能避免冲撞、双峙，让双方都能顺利达到彼岸的桥梁。如果在冲突即将来临时，你仍坚持自己的原则，即使你的观点是正确的、合理的，但最终所导致的结果，可能就

不是理想的。

还有一种情况，你可能认为你的某种建议、要求是对对方很有好处、很有必要的，但对方并不这样认为，他可能会极力抵制你、反对你，不愿和你接触。如果你还始终坚持那种原则和方式的话，那么你们之间必然引发冲突，你的愿望和目的就无法实现。在这种情况下，就必须掩饰自己的真实目的和企图，向对方提出其可接受的要求。比如让孩子吃药，就需要采取各种有效方法，骗他们吃。如果直截了当地说“吃药有利于治病”，并不能被他们接受，也达不到目的。还有一个例子，更说明在人际交往时，首先要掩盖你的真实意图是多么重要。

菲德尔费电气公司的韦普先生到宾夕法尼亚州推销用电，走到一家看来很富有的农户门前，敲门之后，户主布拉德老太太将门开了一条小缝，从缝里探出头来。当她得知客人是电气公司里的人后，猛然将门关上。韦普又敲门，敲了很久，她才将门打开。还未等韦普开口，她便毫不客气地骂起来：“快滚！”说着又关起门来。

韦普受挫后，并不服气，他想了一想，决定改变策略。他改换口气说：“布拉德太太，很对不起，打扰您了，我来这里并非为公司的事，只是向您买点鸡蛋。”老太太的态度开始变温和一些了。后来他又和老太太谈养鸡和鸡蛋的事，老太太的兴趣便上来了，开始与韦普亲切交谈。最后布拉德太太还向韦普请教了用电的好处，他便从实介绍用电的优越性。当时，他们并没有达成协议，但几天之后，韦普在公司收到了老太太的用电申请书。推销目的终于实现。

在这一事例中，老太太对直接推销极为反感。你即使把你的产品说得天花乱坠，她也不会接受，而且只会导致尴尬的局面。但通过掩饰推销目的，与她建立感情的交流、生活经验的交

流,反而可以实现推销目的。可见在处世当中,真人不露相是何等重要。

2. 你不可能把每个人每件事的真实想法都公布于众

任何人都能看到别人的长处和短处、优点和缺陷,但善于处世的人把别人的优点和长处说出来,而指出和纠正别人的短处和缺陷时,非常讲究技巧和表达方式;而那些不善交际的人,虽然诚实,但不善解人意,常把自己看到的别人的缺陷,不注意场合,不讲方式,就一五一十地讲出来。虽然有时是善意的,但结果伤害对方的感情和面子,让人对自己产生反感。所以诚实固然是善良的品性,但把所有的东西都实话实说,并不就是美德。因为如果把任何人、任何东西的面纱揭开,展露其本质,那么结果也许并不象自己想象的那样如意。用服饰来装扮自己,才使人类更加美丽,社会也依靠各种理想法则才变得井然有序。就拿宗教来说,并非所有信徒都相信神和上帝真实存在,但对他们来说,就不希望把神话揭穿,因为保持神秘感,给他们带来无穷的精神和道德的力量。

同样,在人际交往中,人们最忌讳揭短。如果不考虑实际情况,不尊重别人的自尊和信心,把自己的想法全部抖搂出来,就会伤害对方,影响相互之间的感情和相互关系。下面的故事就是例证:

有一天,王辉的妻子从街上买回一件高档的时装。穿后兴致勃勃地来到他面前,问道:"你看我漂亮吗?是否有种中年妇女的成熟美?"王辉不屑一顾地答道:"衣服倒挺典雅华贵,可你穿上有点不相称。满脸的皱纹,稀疏的头发,还有那变粗的腰

……。”他妻子那双充满企望的目光黯淡了，泪水夺眶而出：“难道我在你眼里就那么丑陋？难道你就不会赞美几句吗？”为此，妻子和他闹了几天的别扭。

也许王辉说的全是事实，全是真心话。可是说这种真话好吗？人间需要美丽，这需要赞美的语言来点缀，而不是冷漠、平淡的言语。

事实上，生活中有很多场合，是不能把真实的想法说出来，这样做必然导致尴尬和关系恶化。如果能用其它方式，给对方一个台阶下，自己的目的又能达到，那就是一种高超的交际艺术。对于很多老实人来说，尤其要学会这种交际技巧和艺术。在与人交往中，掩饰自己的真实想法和意图，用一种缓和的、别人可接受的方法，来达到自己所想达到的目的。如陈毅元帅在外交方面，就能娴熟地运用这一技巧。

1956年国庆期间，印尼总统苏加诺来华访问，陈毅全程陪同。到长春访问时，苏加诺兴致不高，后听说长春电影制片厂在拍《刘巧儿》，苏加诺一下兴趣来了，要求去参观拍摄现场。他看到女主角新凤霞既年轻又漂亮，唱腔也优雅。当即他就向新凤霞发出邀请：“将来去印尼，请你看印尼喜剧。”陈毅马上接过话茬说道：“好哇！我们还将派代表团去呢。”

晚上，长影厂举办晚会欢迎苏加诺。在舞会上，苏加诺又邀请新凤霞陪他跳舞，陈毅又婉言谢绝：“我们的戏曲演员是民间艺人，不会跳洋舞，请厂长去物色一个舞伴吧！”舞会结束，苏加诺又把新凤霞请去，说是请她吃夜宵。新凤霞无奈只好答应了，但浑身不自在，正在此时，陈毅进来了，开了几句玩笑后，说道：“时间不早了，新凤霞和导演他们还要研读剧本，只好失陪了。来，我来陪老朋友……。”苏加诺无奈，只好看着新凤霞离开房间。

正是因为陈毅运用了巧妙的处世方法，才使新凤霞摆脱了纠缠，但又维护了友好关系。试想：如果陈毅把自己的真实想法都说出来，那肯定是：新凤霞，你赶快走，他是个色狼，居心不良。这样两国之间的关系肯定会带上阴影。

3．你需要掩饰自己

在竞争、抗争激烈的人际关系中，隐藏自身的实力和真实情况，有利于保全自己，以致在竞争中获胜。在必要的时候，可以表面上显示出更强的实力，以壮大自己的声势；在有些情况下，显得更弱一些，也许可以使自己更为隐蔽些，对竞争也许更加有利。总之，在涉及到竞争利害关系时，通过夸大或示弱来隐藏自己的实力非常必要。《孙子兵法》讲道："知己知彼，百战百胜。"反过来说，你要是被对手了解得一清二楚，则每战必败。可见，在社会交往之中，隐瞒自己的真相，给对方以假象，是极为重要的战术。

掩饰自己的真实情况，对某些事实予以适当夸张，这是一种自我表现手段，也是一门实用的处世艺术。但这种艺术细胞往往在老实人身上很缺乏，尤其要注重培养。

掩盖自己的真相，最终是要增强自己的竞争力和战斗力，使自己从不利地位转换到优势地位，或者至少使自己暂不受损失，以有时间、余地来积蓄力量，准备卷土重来，东山再起。达到掩盖真相的基本手段，就是说大话、示强、示弱，夸富或哭穷。这些手段在政治斗争、商业竞争、人际抗争中，经常使用。

魏明帝时，司马懿官居太尉，权倾朝野。明帝危亡时，诏命他与曹爽共同辅佐太子齐王曹芳。齐王即位后，特别加恩曹爽，

使曹爽的力量和野心越来越大。然而太尉司马懿乃三朝元老，年高德迈，曹爽对他心存畏惧，不敢独断专行。为了除掉心腹之患，曹爽奏齐王封司马氏为太傅，从而夺走司马懿的实权。

司马懿为避祸全身，便称病不出，但暗中窥伺着曹爽的一举一动，准备有朝一日东山再起。曹爽开始对司马懿的病状不太相信，便派李胜前去察看。李胜到司马懿住处后，司马懿假装病重卧床不起，手拿杯时直发抖，说话颠三倒四，神情恍忽，表现出一位病入膏肓的长者的慈祥。李胜见状倍感怜惜。

李胜回去拜见曹爽，报告说："太傅说话已颠三倒四，嘴巴都对不准杯子，指南为北，我看他已病入膏肓，无可药救了，实在令人怆然。"曹爽对此信以为真。两个月后，他和兄弟跟随齐王出城朝拜高平陵。司马懿见机出兵，捉拿曹爽问罪，曹爽束手无策，只好把自己的阴谋从实交待。

一个人处于逆境之中，更需要隐蔽真相和内心世界，以尽量保存自己的实力。示弱就是给对手以黔驴技穷、贫困潦倒、名存实亡的假相，让对手认为你已不是他的对手，便放松对你的警惕和欺压，从而给你以喘息的机会。示强，就是吹嘘自己拥有对手所畏惧的力量。比方说，小偷、歹徒都惧怕警察，当你遇到歹徒时，可以机智地骗歹徒说警察就在你的身边，这样也许可使你免遭袭击。在社会交往中，尤其是在利益纷争时，为了正当、合理的目标，掩盖自己的真实情况，适当夸大实际情况，把自己的特点突出出来，是非常必要的。

4．中国是一个重视面子的社会

在有"礼仪之邦"之称的国度里，人与人之间讲究礼节、客套，归根到底，就是大家相互维护面子。所以，中国人一直都非

常重视面子。作为一种社会关系法则的人情面子，有些时候甚至比规范制度、法律，作用还要大。可见，在中国社会中，交往时要注意面子是何等重要。

人人都要面子，人人都有自尊。中国有句俗话：人活一张脸，树活一张皮。人们在生活中，都要争面子、维护面子。如果撕破脸面，等于毁人自尊，等于撕破和谐的人际关系。为了照顾别人的面子，有时候就需要作些掩饰，不能把所有的真实想法全公布于众，以避免人际关系的僵局。

某高校的一位系主任，性情暴烈草率。他的工作方法独特，人际关系极差，系里教师没几个说他好。之所以这样，就是因在工作中，他总不分场合、不顾情面，揭人之短，伤人自尊。有一次，系里从某县调来一位以前搞行政的当宣传干部，这位以前从未受过高等教育，再者搞行政的那套学生自然反感。没多长时间，学生就把不满情绪反映到系主任那里。系主任得知，召开了全系教师会议，在会上，他把学生的真实反映全部公之于众，而且还当众指出："你不能再教课了，你无法适合高校教学工作。"主任说的的确是实话，但在公众场合，毫不留情，自然引起对方的愤怒。再者，那位教师既然能调来，关系和后台肯定很硬，所以他不会怕系主任。于是两人当众就大吵大骂起来，给广大教师留下恶劣的印象。

有时候，为别人维护了面子，使别人自尊不受伤害，还能挽救一个人，尤其是青少年。比如有一个少年从书店拿了书未付钱就走，被店员发现。店员并没有对少年当众指责，而是把少年带到办公室，进行教育开导，还替其付了书钱。那少年深受感动，后来也就成为正派规矩的人。试想：如果那店员还不留情，当众指责，而且还通知学校和家长，那少年肯定无地自容。也许他就从此消沉下去，也许他就破罐破摔。所以，在交往中，应避

免因自己过于直率不注意场合和技巧而伤害别人的自尊和面子；为顾全他人的面子，在表达事实时，应该考虑对方的心理和需要。

二、哪些情况需要说大话

为了正当的目的，有时需要说大话。正直善良的人在下述六种情况下需要说大话：一、要使人相信自己更有实力时；二、要掩饰某些缺陷时；三、需要别人壮声势时；四、危急时刻；五、现在自己还处于弱势时；六、要镇住对手时。

为了正当的目的，达到良好的效果，有时候需要夸大或说一些与事实不太一致的话。很多正直善良的人，并没有掌握这种处世技巧，原因除了在心理上对其排斥和否定外，还因为他们对哪些情况下需要说大话，在哪种情况下，应该如何吹牛和说大话的技巧，还没有熟练掌握。一般来说，在你需要取信于人、掩饰缺陷、给自己壮胆、镇住别人以及说明自己的未来情况时，就需要巧妙地说大话。

1. 有时必须使人相信你有更强的实力

要想在激烈竞争中取胜，首先必须表明你是强者。有时候，你的超强能力需要通过实际工作来证明；但有时候，需要你事先表现出来。比如你在求职、推销、竞选时，就需要通过表现手法来证明你的能力、你的品质、你的才华、你的前景，都要比别人

好、比别人强。在这种情况下，别人并不知道、也无法知道你的实际情况或具体特性，甚至连你自己也不一定知道你究竟有多大能耐，但这不要紧，关键在于你的表现。此时只要你动机纯正，目标合理，适当地对自己的实力作些夸张和大胆的表现，这并没什么不可取，因为这样做可能更有利于你正当目标的实现。此时低估自己的能力，谦虚谨慎不是明智之举。与其小看自己，不如大胆表现自己特长以壮大自己。

一个娴熟的推销员，善于把自己的产品的特点说出来，并在不影响消费者权益的前提下，巧妙地予以夸大，以吸引消费者。求职实际上就是推销自己，要想让对方看中你，就应该善于把自己表现出来，让人家知道，让对方产生兴趣。

即便是美国总统竞选，看上去神圣、公正，其实竞选中所说的也不一定在实际中完全能做到，只不过是作为政党之间的竞争手段罢了。在竞选活动中，他们各自吹捧其政策的优越性，把自己就任后的国家景象描绘得如诗如画，实际上，不论谁上台，情况也不可能一下子就变得那样理想。

在别人不清楚你的具体情况时，在你和别人情况相似时，能否灵活运用一些夸张手法，把自己的才能和特长突出出来，让大家了解和相信，这相当重要。要达到这点就需要一些表现技巧。常用的技巧主要有：

第一，敢于标新立异。要证明自己比别人强，首先要把自己和一般人区分开来，给人以鹤立鸡群之感。要达到这种效果，就需要标新立异，显出自己的特长。

战国时期，齐国孟尝君广收食客。有位叫冯谖的人，贫穷不能自存，便寄食孟尝君门下。起初，孟尝君待冯谖草率，让他吃粗茶淡饭，冯谖不太满意，便舞剑而歌："长剑啊，我们回去吧！在这里连鱼都没得吃。"后来冯谖又逐步提出各种要求：要求出入

做车，要求把老母接来。后来孟尝君感到迷惑，心想：此人寄人篱下，何以如此奢求。于是便问冯谖有没有才能，冯谖说："没有。"这更让孟尝君不解。有一次，孟尝君想请一名会计帮他去薛城收债，问有没有人能胜任会计一职，此时无人应答，冯谖挺身而出。冯谖接受任务后，并没有收债，而是把债条统统烧掉，以换取百姓爱戴。回来后，孟尝君得知此事后，非常恼怒。冯谖解释道："现在不收取百姓欠你的债，百姓会感激和拥护你的。当你有难时，有百姓拥护，会让你免遭劫难。"冯谖通过详细的说理，终于让孟尝君理解了其中之意。孟尝君觉得冯谖是个超群的食客，于是开始重用冯谖。

冯谖之所以得信于孟尝君，一个很重要的原因，就是他首先就表现出与众食客的不同。显示出他并非是平庸之辈。

第二，把握对方心理需要的特点，巧妙地突出自己这方面的特长。表现自己时一定要掌握对方的心理活动规律，让对方对你感兴趣。在我们的周围，有很多成功的政治家、商人、企业家，常给人的印象就是能说会道，听众很多，这种品质与他们的成功有很大关系。正是因为他们善于突出自己，引起公众的兴趣，从而表现了自己，使自己在竞争中占有优势。

化妆品市场上，洗发液的竞争特别激烈，电视上这类广告也最多。目前，销路最广、最吃香的品牌，也就是广告做得最凶的一家。这种广告大致是这样：让明星或美女梳理一头漂亮洒脱的头发，再通过迷人的动作引人注目，然后打出洗发液的品牌，暗示和引导人们认为，"他或她之所以如此美丽动人，是因为有了某某牌洗发液。"其实，这些明星或美女，说不定以前从没用过这种东西，他（她）的美丽与商品毫无关系，但通过这种广告艺术加以突出，就给人以极高的信任度。

2. 有些缺陷在某些时候需要掩饰

世无完人，人人都有缺陷与不足。有些缺陷无关痛痒，有些缺陷会使你遭殃。如果哪种缺陷将使你的利益受损，或让你在竞争中处于不利地位时，这时候就需要靠吹嘘或说假话来掩饰自己的不足。

有一年，美国遭受天灾，使苹果果皮斑斑点点，极不雅观。有位名叫布朗的水果商，因与苹果产地签有购销合同，只得履约，收进大量斑点苹果。由于苹果外观难看，顾客望而生厌，掉头就走，无人购买。这下可急坏了布朗。后来他绞尽脑汁，总算想出一条妙计。他在水果店门前竖起了一块硕大的广告牌，上面写道：本店出售产于高寒山区的斑痕苹果。苹果上的斑痕是冰雹碰击所致。据科学研究表明，高寒山区的苹果，又脆又甜，含大量的维生素和微量元素，营养丰富。苹果表皮上的斑痕丝毫不影响其风味，欢迎大家品尝选购！布朗先生还在电视上做了广告，广告播出之后，好奇的美国人争相订购这种苹果。待他们恍然大悟，意识到自己"上当受骗"后，布朗的斑点苹果已销售一空，从而把损失降低到最小程度。

布朗的这种营销，正是在迫不得已时，通过吹牛、做广告来掩饰其商品的缺陷，来消除人们的一贯心理定势，让人们重新认识其产品的特色，看上去这似乎有欺骗之嫌，但关键问题是布朗的苹果确实是好苹果，有了这个前提，布朗的花招就是值得理解的。

有时说大话来掩饰自己的缺陷，也是人的一种自我保护策略。自我保护是生存竞争中的重要机制。适应性强、善于自我保护的生物机体，往往容易使自己的物种得以在自然竞争中保存下来。在人际交往中，有时为了保护自己的声誉、利益、地位，

就不能让别人看出你的缺陷。

爱因斯坦有一位聪明伶俐的司机，记忆力又特别强。爱因斯坦的相对论问世后，轰动了科学界，爱因斯坦也就被邀请四处作报告，司机不辞辛苦地送他去讲演。

由于连日的奔波演讲，爱因斯坦的身体有点支撑不住了。有一天，他正去某大学作报告途中感到头晕，心里极不舒服。司机从反光镜中看到他脸色不对劲，便停车问道："先生今天怎么啦?"然后用手一摸，发现爱因斯坦在发烧，便说："不行，您得去医院。这场报告就别去了。"

爱因斯坦摇摇头说："这不妥，即使讲不动，也得前去说明情况。不过我不想放弃这场讲演。"司机灵机一动说道："既然您执意要去，我不勉强，可这场讲演由我来代劳。"爱因斯坦大吃一惊，问道："你能行?"司机笑着说："你的报告我听过三十多次了，简直可以背诵出来。不信您试试。"爱因斯坦同意了，结果司机确实背得很精彩。讲演完毕，一位教授走过来，向这位"爱因斯坦博士"提了一个古怪的问题，司机根本不知如何回答，但他灵机一动，说："这问题太简单了，连我的司机都能回答，不信您问问他。"说着他把手指向坐在汽车里的爱因斯坦。爱因斯坦开心地笑了，对这位教授回答了问题。教授惊呆了。

从这个故事中，你也许发现，掩饰或随机应变的表演才能在社会交往中是何等重要。特别是当你处于逆境之中时，更要学会乔装打扮，掩饰自己，以求自我保护。

掩饰自己的某些缺陷，就是运用妙语将别人的视线或注意力从你的缺陷上转移，或者把缺陷作为正面的解释，让别人对你缺陷不报以厌恶的态度。掩饰缺陷的目的，是不要让自己的缺陷影响别人对你的态度和关系，使自己的利益得到保护。

掩饰你的某些缺陷，需要掌握几个基本技巧：

第一，突出正面。就是把你的缺陷说成具有很多的优点。任何东西都有正反两面，缺陷之所以是缺陷，是因为它让人看到的是反面，如果你让人看到它的正面，缺陷也就不是缺陷了。

第二，偷换概念。语言表达在交际中作用很大。巧妙地使用语言，有时可以起到美化或掩饰缺陷的功能。比如说没成功不等于失败等等，实际上就是运用概念的偷换，来达到说服别人的效果。

第三，夸大长处，遮掩短处。长处越突出，短处越不易被发现。为了掩饰你的某些缺陷，你必须拼命地夸大自己的优点、长处，让人们把注意力转移到你的优点上来。对你的缺陷，只字不提，即使对方提到，你也要尽量敷衍过去。

3．有时需要为别人壮声势

当别人需要帮助时，你给予帮助，他会感激不尽。有些时候，帮助别人就是通过与别人合作，共同策划，利用自己的名气和影响，让别人得到公众的注意和拥护。

社会中，公众常有社会刻板印象和光环效应的认知倾向。刻板印象就是人们对某个人或某类人的某种认识和态度一旦形成，就象刻板一样难以改变。比方说，人们一般认为北方人豪爽，南方人心细，于是人们在心理就会认为所有的北方人都是豪爽的，所有的南方人都心细。而且这种观念一般不会改变。又如对一个明星的认识，就始终就是明星。刻板印象常与光环效应结合在一起，使人们对某人某事的认知和态度，形成一种相对稳定的虚幻模式。譬如，如果认为某个人(如明星)的东西是好的话，那么也就导致认为其所有东西、所有方面都是好的。这也就是我们常说的“爱屋及乌”的心理现象和特征。一个明星成名

后,他(她)的作品都吸引人,那怕质量并不高;但一个不知名者,即使其作品多么优秀,有时候就是不能引起人们的兴趣。正是由于这种心理现象的存在,所以有的时候,就必须运用一些技巧让某些特长和才华表现出来,使大家能重视,使不出名的人出名,使其价值被人们发现和重视。例如,肖邦就是靠李斯特的捧场,而一举成名的:

1831 年,波兰作曲家肖邦在华沙起义失败后,只身流亡至法国巴黎定居。年轻的肖邦虽有才华,可无施展才华之地。在一个偶然的机会里,肖邦结识了鼎鼎大名的匈牙利钢琴家李斯特,此时的李斯特在巴黎已闻名遐迩,他对肖邦的才华也大为赞赏,决定帮助肖邦出名,以不致于让其被埋没。

一天,巴黎街头的海报登出了钢琴大师李斯特举办个人演奏会的消息,剧场门口人头攒动,门票一会儿就售完了。

音乐会开始了,李斯特身着黑色燕尾服,优雅地站到台前,向观众致意,台下掌声雷动,李斯特转身坐到钢琴旁,摆好演奏姿势。此时灯熄了,全场一片寂静,等待着李斯特的精彩演奏。

演奏开始了,抑扬顿挫的琴声时而如高山流水,时而如夜莺啼鸣;时而如诉如泣;时而如歌如舞。观众在优美的音乐声中,如痴如醉。演奏结束后,人们兴奋起来,高呼:“李斯特!李斯特!”灯亮了,人们都傻眼了,坐在琴旁的不是李斯特,而是年轻的肖邦。肖邦走到台前,很彬彬有礼地向观众致谢。从此后,一位年轻有为的钢琴家便闻名于世。

原来,是李斯特故意演出这幕戏,好让肖邦赢得观众。在剧场灯熄时,李斯特让肖邦代为演奏,这样观众就会带着崇拜的心情去欣赏肖邦的演奏,效果肯定比公布实情要好得多。

壮大声势,实质就是造舆论。通过传播一种神秘的、不存在的、或影响力极大的观念,让众人聚焦于此。目前,这种技巧广

泛地应用于商业和行业竞争之中。比如,用名人、球星、影星、歌星来做广告,实则是请这些人利用他们的名气为自己的商品和服务壮大声势,扩大影响。有一则“神医助中医”的故事,就反映出了名人效应。

从前,有位神医,专靠画符摆铃,捉拿鬼妖,驱除病魔,给人治病为生。周围的百姓非常迷信这一套,因此此人也就名震四方。可有一位老中医,虽无华佗之高明,但他的医术也可算得上出类拔萃了,而且为人谦和,医德高尚,可是就是运气不佳,名气太小,所以也就很少有人去问津他的中医诊所。

有一次,神医游历到中医家乡附近。老中医灵机一动,计上心来。决定求见神医,请他助一臂之力。相见后,老中医把自己的处境如实告知神医。神医同意帮助他,约他在某时某刻坐船经过一座桥下,要他必须准时,不得迟到或早到,否则后果自负。

老中医按约定时间,乘船来到桥底。此时,神医坐轿子来到桥旁,他命抬轿人停下,然后对着小船,跪下,双手合掌,口念:“天医经过桥下。”这时围观的群众便认为那老中医就是天医下凡,于是一传十,十传百,这一舆论迅速在周围乡里传开,老中医的生意开始好转,后来,中医的门庭若市,名气远扬。

4. 危急时刻需要鼓舞士气

当你处在危险和逆境之中时,可以通过说大话、来鼓舞士气。夸张地表现出自己的实力,既能给自己增添信心和勇气,也能使某些坏人感到畏惧。能够说出大话来,至少说明你临危不惧,这在气势上也能吓倒坏人,使他们不轻易动手。此外,说大话可以显示自己是很强的人,这在对手不知你底细的情况下,也许作用很大。

在危急时刻，夸大地说明自己有坏人所畏惧的力量，往往收效显著。

有一次，小媛和小丽放学回家，经过一个城区小巷，这时天色渐渐黑起来了。行进中，她俩觉得有人跟在后面，她们回头看了一下，依稀看到两个男性。她们俩开始警觉起来。小媛此时急中生智，故意问小丽："你不是说你哥来接你吗？怎么到现在还没来？"小丽当时一听觉得奇怪，她根本就没哥哥，但她很快就明白了小媛的意思，也故意把声音放大一点回答道："他们派出所里今天下午开什么严打动员大会，估计会议结束迟。"然后又故意看看手表说："他说五点会议结束，五点十分来接我，现在都快五点半了，不知怎么还没来。"小媛接过话，说道："大概马上就要来了吧！"两位男性听说是公安局干警的妹妹，又听到"严打"两个字，犹豫了一下，放慢了脚步。走了一段，小媛指着前面对小丽说："你看前面的人影是不是你哥哥？"两名歹徒听到此话后，吓得转身向后走。小丽接着又喊："哥哥！"两名歹徒向后走的脚步的节奏加快。就这样，小媛和小丽通过机智地编造假话，壮大了自己的胆子，吓跑了歹徒。

战国时期，公输般为楚国造成云梯，准备攻打宋国。墨子听说以后，立即从鲁国起程赶到楚国，求见公输般和楚王，以让他们放弃攻打宋国的计划。

墨子首先吹嘘楚国地大物博，而宋小物贫，楚国攻宋国毫无意义。随后他又解下衣带，比作宋城，向公输般吹嘘他如何可以破楚人的进攻。公输般说："我也有破你之计，我现在不说。"墨子回答道："我知道你的计策是什么。你不过是想把我杀了。可是杀我无济于事。我的弟子禽滑厘等 300 多人都掌握了我的破攻之法。"最后，楚王只好说："善哉，吾请无攻宋矣。"

墨子一方面运用夸张的言辞说出楚攻宋的不仁、不智、不

忠;另一方面通过吹嘘自己的防御能力,使楚王灭宋的念头彻底打消,从而挽救了宋国。

在对抗性的社会活动中,士气相当重要。如果你士气高涨,从容不迫,应对自如,可以抑制敌人的嚣张气焰。如果你慌张、怯懦、毫无士气,无形中助长了坏人的淫威。

5. 现在不行,可以通过说大话让人相信你的未来

现在做不成的事,或者现在还没有做过的事,将来你就不一定做不成。因为事物都在变化,你的能力也在变化。在生活中,我们常能碰到这样的事例:某些在以前说过的话,在当时,可能就被视为说大话,甚至可能被斥为不知天高地厚,而结果却证明了他们所说的是可以实现的。

例如,韩国前总统金泳三,少年时代就写下了"未来大总统金泳三"的字幅。

一天有几位同学到金泳三的宿舍造访,其中有一位叫做金宇铉的同学看到墙上的字幅,不屑一顾地问金泳三:"喂,这是什么意思?"

"这是不言自明的。我,金泳三,要做国家的伟人。我要当总统,要让韩国繁荣昌盛,要让人民的精神面貌为之一新。"金泳三气宇轩昂地说。"天大的笑话,简直是癞蛤蟆想吃天鹅肉。一个渔民的儿子,居然也敢向往总统的权位?"金宇铉说着,随手从墙上将字幅撕下来撕成碎片。

金泳三十分气愤。他喊道:"你无缘无故地破坏我的梦想,欺人太甚!从今以后,不要到我这里来!"

翌日,金泳三重新写了一张横幅,仍旧是"未来大总统金泳三",贴在原来的位置上。金宇铉得知后,又到金泳三房间将字

幅扯下。金泳三被激怒了，打了金宇铉。“金太郎”可不是好惹的。金太郎是金泳三在小学时由于时常拔拳帮助弱者而得到美称。

金泳三没有罢休，他又写了这八个字贴在墙上。事不过三，这次金宇铉没有再来冒犯。他开始理解金泳三的雄心壮志，渐渐觉得金泳三有当总统的气概和素质。后来金宇铉主动向金泳三道歉，两人成了莫逆之交。

步入政坛后，金泳三不免要被人提及横幅的事。他从容自若地解释道：“搞政治的人如果没有当总统的野心，那就是平庸之辈。”

正是这种远大志向，驱使着金泳三在日后的征途中，无论是处在顺境还是逆境，总是不屈不挠、矢志不渝地奋争，最终圆了总统梦。

在这事例中，金泳三在少年时代当然不可能当总统，但是当时不行，并不能说明今后不行。事情都没有那么绝对，任何可能性都存在着，只不过大小问题。因此，现在自己不行，吹嘘将来能行并不过份，而且也合情合理，因为这确是人们理想，是内心的真实意愿，只不过在当时尚未验证、也无法验证。从这个意义上说，金泳三所说所做的，在当时来看，可以说成是吹牛，也可以说是理想，因为他所想所做的，在当时无法实现，但又不能断定后来也不行。

其实，金泳三坚持自己的理想，对别人、对国家、对社会并不造成什么危害。

最后，金泳三也可以不采取这种方式来表达自己的志向和未来。他完全可以把自己的理想深藏在心中，然后默默无闻地去奋斗，这样做也并非不可以，但也许效果没有他那么做好。他把志向写出来，放在面前，时时可以提醒自己，鞭策自己，这无疑

给自己增添动力和意志，对实现正直的、光明磊落的目标，有更大的促进作用。

所以说，不能简单地认为，现在不能做，或还没有做到的事，如果承诺将来能做到，就是不实事求是，不符合道德的行为。作为一种理想的承诺，本身就有不确定的因素，有时能够实现，有时则不能实现。即使不能实现，也不能说就是违背了道德。如果目标是正当的、合理的，即使没能实现，对他人、对社会也不构成损失，因而也就不是不道德的行为。在生活和工作上，有时候就必须大胆地承诺，说大话来让人相信你。因为在接受工作任务之前，至于未来的情况，对方都不能确定，那么你只能靠大胆的承诺来让对方信任你能胜任工作。即使你自己也不能确定你是否必定能百分之百地完成任务，而且这也是无法确定的。关键一点在于，在夸下海口之后，你必须为你的大话负责任。一个人在某些关键时刻靠豪言壮语暂时解决了危机，事后必须负出代价来实现你的承诺。很多大人物之所以在自己不是时，敢于大胆承诺，是因为他们相信自己能以超乎寻常的努力，给自己的大话打圆场。

6. 说大话可以镇住对手

说大话有时能够改变自己与他人或对手之间的关系，扭转眼前的处境，以实现自己的正当目的。因为有时为了达到有利的、正当的目的，选择说大话是当时条件下比较明智的策略。比如，假设我们要哄孩子打针、吃药，好让其病尽快痊愈，此时我们就说那些不太切合实际的大话，如："打了这一针，病就会好的。""吃了这药，病马上就好。"我们这样说，主要是想让孩子愿意接受打针、吃药，对他们也是有好处的。但如果死按教条原则，认

为对孩子说假话，就是教孩子学坏，是不道德的。那么，假设不说谎，孩子始终不接受打针、吃药，结果会是怎样呢？肯定对孩子不利。因此，在这种情况下，选择说大话的策略，是为了达到更好的效果，你能说这是不道德的行为吗？

此外，当你处在逆境之中，当对手的势力强，而你的弱，你的正当利益将受到损害时，为了保护自己、保存实力，你必须说大话，把对手镇住。因为此时此刻，这是最好的、也可能是唯一的策略。

晚唐大诗人陆龟蒙，隐居在吴淞江畔一座古镇，靠养鸡、砍柴为生。一天，朝中来了一个太监，见池里群鸭嬉水争斗追逐，尤其是那只五彩羽毛的雄鸭，羽毛闪闪发光，漂亮得像只雄鸳鸯。太监看了，嘴就发馋，于是用弹子打死了它。

陆龟蒙不动声色地说："你闯大祸了！这不是平平常常的鸭子，而为是皇上饲养的贡鸭。"太监问："你的鸭有什么特别？"陆龟蒙说："叫起来哈哈哈，跟人笑差不多。不但会笑，还和八哥一样会说话，大家叫它'能言鸭'，它可是稀世珍宝。如今我只好上书皇上，说你打死了它。"

太监大惊失色，苦苦哀求，请陆龟蒙不要向皇上报告实情。陆龟蒙趁势教训太监："今后遇事要谨慎，切不可胡作非为。"

陆龟蒙在遇到上述情况时，可以有这样几种选择：一狠狠地揍太监一顿以解解恨；二是唯唯诺诺，向太监讨好，求他不要再伤害他；三就是上面他所选择的用大话镇住太监。前两种选择，也并非不可，但在当时的背景下，他可能要付出更大的代价，而且效果并不一定好。比如太监可能狗仗人势，利用自己与官场的关系，再次加害于他；如果他太软弱，太监的胆子更大，更加胡作非为。所以从总体上看，陆龟蒙所用的大话策略是明智的，也是正直的。他通过这种策略，更有效地抑制了邪恶势力。

第八章　怎样理解“拉关系”

拉关系是指以功利为目的，与别人搞好团结，结成利益同盟或利益团体的行为。拉关系有不可取的一面，但也有可取之处，它能促进人际关系，扩大交往范围，使正当利益得以实现。拉关系必须解决心理障碍，同时还要讲究原则。

拉关系是指以功利为目的，与别人搞好团结，结成利益同盟或利益团体的行为。它注重的是狭隘的功利，具有不可取的一面。但是，在社会中，个人追求自己的正当利益并为此而与别人接近、团结，是一种正常的社会现象。由于社会是由人与人相互关联、相互影响和相互作用而组成的，因此，一个人的利益的获取，必然与别人有着千丝万缕的联系，受到别人的制约和影响，为了争取自己份内的正当利益，就不得不与别人联系、协调或相互支持。同时，一旦有了一定的、熟悉的社会关系，个人更能有效地得到他人或社会的回报。由此看来，拉关系并不完全是不

可取的行为。

一、解决心理障碍

拉关系要克服的五种心理障碍是：一、易于讨厌别人；二、过分寻求知己；三、勇于向粗人学习；四、互利互惠是社会交往的准则；五、应酬仅只是表面现象，你不能回避，也不能太过于依赖它。

要学会灵活运用社会关系和人际关系的处世技巧，首先必须从观念上和心理上，正确地认识和对待这一策略。总的说来，既不要简单地把与别人搞好关系看成是不道德的腐败行为并加以排斥；同时也不能违背社会基本道德而滥用这一行为。必须具体问题具体对待，根据实际情况，有选择地、正当地使用这种策略；切不可把拉关系当作坑害别人、损人利己、危害社会的途径。

1．容易讨厌别人是内心脆弱的标志

老实人在人际交往上的一个严重偏误是特别容易讨厌别人，因为他们总以自己的某个原则、某一标准来对人加以区别对待。在通常情况下，他们对与自己合不来的人，容易产生厌恶心理。并轻易地在语言、行为上表现出来，这种心理反映了老实人的内心较为脆弱，也影响着他们合理运用人际关系的策略。

俗语说：知人知面不知心。这表明人是复杂的，人的内心世界更加复杂深奥。如果把人和人性看作是清一色，而对其复杂

性没有足够的认识和心理准备，总想着别人应该怎样，而没想过别人可能会怎样。一旦现实与自己的想象和社会规范法则不完全一致时，心里就难以接受，难以容忍，从而容易产生对别人的讨厌情绪。这种心理时常防碍着人们的社会交往与合作，对个人发展、集体利益和社会关系也会产生不利的影响。

有一位大学教师叫杨志，他为人耿直，易于暴躁。他的为人处世，有他的一套准则，而对不同的观点、价值和生活方式，常抱以强烈的排斥态度，总是对与自己不同的东西严加批评。在系里，杨志最讨厌的是系主任，因为系主任是工农兵大学生，杨志认为这种人没本事，因而不该当系主任。由于存在着这种心理，他经常与系主任磕磕碰碰，有一次，系主任和他为排课的事吵了起来，杨志也就和他对着干。后来系主任以某种理由，取消了杨志的授课权。但杨志仍没有改变他的态度，结果他是一年多都没有上讲坛，而此时系里却还缺教师上课。

从这一真实的例子中可以看出，社会关系中的冲突，往往是由于某些不太合理的、不太明智的态度以及缺乏容忍和宽容而导致的，而冲突显然对个人、对他人、对社会都会带来一定损失。确实，我们应该指责和痛恨社会中丑恶的现象和丑陋的人，要与这些不良的东西作斗争，以促进社会进步。但斗争也需要讲究策略和技巧。有时候，在既存事实面前，为了达到更理想的效果，保全实力，为长远的利益作打算，那就难免需要作些妥协和容忍。杨志讨厌系主任，也许是想使系里的工作和教学质量能得以提高；可是，讨厌又有何用？如果能容忍这些，与主任合作，踏踏实实地把自己教学质量搞上去，这对自己、对系集体都有很大的好处。如果不考虑实际情况，进行激烈斗争而又难以胜利的话，那将给自己和系教学工作造成损失。在这两种策略之间，观点、价值观自然前者更为可取。

对不同的人过分讨厌，是心理不够成熟、比较脆弱的表现；一个成熟的、心理素质好的，在适当时候，则能从容地接纳异己、宽容别人，甚至能容忍别人的过失。海纳百川，有容乃大。能够广泛容纳别人的人，说明他心胸宽广，为人大气，交际范围广，朋友多，对实现自己的目标、完成自己的事业，也就有很多优势。

1975 年，撒切尔夫人当选为英国保守党领袖后，立即把目标对准了唐宁街十号的首相官邸。但是，刚刚过去的党魁竞选斗争，撒切尔夫人与希思两军对垒，裂痕颇深，保守党内部团结受到了严重损害。

撒切尔夫人在与希思竞选保守党党魁时，两人斗争激烈，各自都对对方心存不快。竞选期间，希思的人马故意打出“我支持杂货商，但不支持他的女儿”的口号，把撒切尔夫人的家庭身世也翻出来，作为攻击目标。这一做法，当时撒切尔夫人十分气恼。双方的对立情绪一度达到空前的程度。

撒切尔夫人当选后，认识到为了团结全部力量参加首相大选，必须弥合与失败者希思之间的裂痕，恢复保守党内部团结，稳定自己的后院。撒切尔夫人意识到，没有希思的支持与合作，要战胜工党相当困难。为了得到希思的支持，她主动抛弃前嫌，表现出一种虚怀若谷、不念旧恶的气量。她获胜后的第一件事就是去拜会希思，热情邀请希思领导她的影子内阁，但被回绝。她并不灰心，又请希思手下的总督怀特洛出任保守党副领导。接着，撒切尔夫人于 1976 年 10 月保守党年会上再次主动发出和解的信号，她在讲话中肯定了希思的政绩，并表示在政策主张上作些调整和修订，采纳希思的一些观点。在此情况下，希思也发表了完全相信撒切尔夫人、支持影子内阁的声明。至此，撒切尔夫人在党内的领导地位便确立了，这为登上首相宝座奠定了必不可少的基础。

撒切尔夫人并不讨厌与她合不来的人,这是因为她不是老实人。撒切尔夫人那种抛弃前嫌、化干戈为玉帛的做法,正体现了一个优秀政治家的素质和风度。也许,对于那些心理脆弱、心胸狭窄的人来说,如果遇到上述情况,可能就不一定选择撒切尔夫人的那种策略,而是与其对手继续对抗,运用已有的权力,压制对手。但这样做,效果会怎样呢?很可能使双方之间的裂痕越来越大,对抗越来越激烈。

在对手以前极力攻击自己,甚至谩骂自己出生卑微的情况下,撒切尔夫人并没有觉得自己与希思就合不来,也没有因以前的合不来就对希思产生厌恶和抵抗的情绪,而是积极主动地与对手接近,努力与对手处好关系。由此可见,撒切尔夫人的心理是坚强的。要是换上老实人,肯定会因以往与对手有矛盾,觉得合不来,于是就极其讨厌对方,甚至在言行上还容易暴露出来。

2. 过分寻求知己是依赖性强的表现

社会交往、交友有多种形式、多种内容。不同方式和内容的交往,有着不同的目的和不同的功能,在社会生活中都起着不同的作用,所以说,不能简单认为哪种交友方式可取,哪些不可取。有时候我们需要交知心朋友,也需有功利朋友和见面朋友。如果只有一种朋友,那么就会缩小自己的交际范围,影响自身在社会中的适应能力和应变能力。

在现实中,有些老实人常常只愿与合得来的人进行交往,而对那些在性格、道德观念、习性、兴趣等方面与自己不相类似的人,则一概予以拒绝。在他们眼里,与合不来的人交往,就是违背自己的意志和原则,是违心的、虚伪的。他们把这种主观的原则和标准带进所有的交往之中,把交友与合作混为一谈,忽视了

不同的人是可以交往合作的这一事实。例如，在公司里面，雇主与雇员，他们身份不同、地位不同、甚至性质气质可能也有很大差异，但是他们常常能够愉快地合作。

社会交往是多层次的，有感情层次的交往，也有功利层次的交往，而且不同的层次又分不同的层面。例如感情层次的交往，既包括亲情之间的交往，也包括知心朋友以及感情一般的朋友、同学、同事。社会生活是多元的、多方面的，你既是家庭成员，又是亲属关系中的一个分子，也是社会组织和单位中的成员，因此，这种多元的生活就需与多方面的、各种类型的人交往，形成不同的利益群体和社会关系网，以便能与他人合作，获得自己正当的利益。但是，老实人常常对交往的复杂性和多样性认识不足，对他们所不喜欢的交往加以拒绝和排斥，从而使自己在社会中显得非常孤立，在利益分配中往往吃亏。

社会中，那些涉世未深、正直老实的人，时常对交往过于苛求知心，从而把自己紧紧地锁在一种主观感觉中，自我干扰、自我耗损，活得不潇洒、活得很累很苦，他们之所以如此，原因主要有：

第一，以主观好恶作为自己行为的准则，凡是与自己的道德观念和主观好恶不相同的人，一概不与交往。

某公司的业务主管陈某，为人耿直，喜怒哀乐皆溢于言表。有一次，他要和一位港商谈一笔生意。这位港商其貌不扬，性格古怪，而且可能还喜欢吃喝嫖赌。港商的这些特点和生活方式，在陈某看来，都是不可想象的，因而自然就对港商不感冒，甚至在心里也形成了一种厌恶情绪。陈某必须和港商打交道，是因为上司的指示以及工作需要。

第一次谈判是在一个大酒店举行，陈某的上司指示，首先要在酒桌上与这位港商谈生意。于是陈某便在这家大酒店请了一

桌酒。在茶浓酒香的气氛中，港商兴致很高，心情也很愉快。这时，过来一位服务小姐，又为他们斟酒。那位港商几杯酒下肚，也就难以控制自己的行为。他顺手抓住服务小姐的手，说：“小姐，陪我们喝几杯吗！”陈某见到此景，心中的厌恶和愤怒之情一齐袭上，他再也控制不住自己的感情，对港商厉声说道：“喂，检点些，注意影响，这里不是香港。”港商感到非常扫兴，但气愤也没有朝陈某发出，只是从此后，港商再也没有和陈某联系、洽谈。于是这笔生意也就告吹，从而给公司带来不小的损失。

在这一事例，陈某就属于那种过于耿直老实的人。他对自己看不惯的东西，容易产生讨厌的情绪。与那些自己认为合不来的人，容易予以排斥，而且经常还在言行中轻易表现出来，很少考虑自己行为效果及利害。

其实，社会是复杂的，人也是各式各样的。不可能所有人都和自己一样，因此也不可能要求别人和自己一样。而自己要在社会中生存，就得和各种各样的人打交道。再者，兴趣和生活方式的不同，并不排除进行利益合作的可能。

港商的行为方式，你可以去讨厌，也可以去接受。那么在交往中如何选择自己的策略，就需要考虑方方面面的利害关系，不应以自己的主观好恶作为道德判断的标准，更重要的是要考虑实际效果。如果陈某对港商的行为，能够看淡一些，能够容忍一些，而不是撕破脸进行对抗，那么结果就不致于生意告吹，造成较大损失。

第二，对现实中的利害关系考虑不足，不善于为自己的实利及长远利益进行全面周到的考虑和规划。

社会道德归根结底是利害关系的原则。人类的永恒追求就是尽量选择有利的，而尽量回避有害的。因此，道德也就不是一种一成不变的单一信条，而是根据不同情况，对有利原则的选择

和使用。社会上虽然宣传一般的道德原则，但这不排除特殊情况的存在。例如诚实不欺是一种美德，但是，对待绝症病人，如果诚实地向病人交待病情，可能会使其丧失生活信心，从而加速死亡的进程，那么这种诚实就不是明智的，也不值得称赞。即使是在对待绝症病人时，也还要采取不同的策略。譬如，对爱滋病患者，就必须告诉他们真实的病情，好让他们不再与其他人有所接触，以防病毒进一步传染，对更多的人造成伤害。从这些情况来看，我们在生活中确实要遵循一些道德基本原则，但现实情况不同，还需要作一些变通，不能认定之后就刻板地运用。变通的重要原则，就是要正确分析利害关系，选择于己、于他人、于社会有利的策略，避免可能对自己、对他人和社会发展造成不良影响的策略。

3. 向粗人学习是必要的

粗人在社会上常有良好的人际关系，人缘很好，易于和许多人打起一片。粗人之所以如此，因为他们具有江湖义气，在交际场合，放得开，能够与多数人称兄道弟。既敢于承诺，也能大方地提要求，不扭扭捏捏，很容易与人结成同盟，因而也有广泛的交往范围和交际圈。

在社会上，要想结交更多的人，与社会上各种各样的人交往，并进行合作，有时候就需要向粗人学习。学习他们那种平易近人，善于与各种人打起一片，大大方方地与人交往和合作的义气。在有些场合下，要使自己适应，与这种场合保持一致，使自己融于特定的场合，就必须使自己的行为方式符合这种场合的要求。而要达到这一点，有时就必须放弃自己以往的陈见，必须放得开，从容自如地去应付各种场面，从而使自己易于接近各种

场合的人。例如，有时为了结成利益同盟，可能需宴请一些人。一般来说，粗人往往在酒席上与对方称兄道弟，主动亲近别人，落落大方地与人拉关系、提要求。在使关系随和融洽之后，他们的要求往往容易被对方接受，或者至少他们与那些人已经相当熟悉，今后如需要支持和帮助，也容易获得。相反，一些过于老实的人或涉世不深的文化人，与人相处时过于强调自己的习惯方式，很难放得开。所以，在广交朋友方面，粗人是值得人们学习的。由此可见，无论什么人，只要是善良的，具有优良品质和崇尚道德的人，都可成为大家学习的对象，从他们身上，都吸取一些优秀品质。也可以这样说，只要是优秀的品质，对自己、对他人有益无害的东西，都可适当地借鉴学习。而那种动机不正，或对品质低下恶劣的人的崇拜或学习，则是我们所反对的。

在我们生活中，我们身边的很多人，都有某种优点和良好的品质，值得我们去学习。但在实际当中，我们有不少人难以做到这点。原因是，在人们的观念中，容易把人分成类别，加以区别对待，有时候就认为某种类型的人值得学习，某些类型的不值得学习的，这种认识往往过于笼统、过于简单，而没有考虑实际的需要和实际效果。实际的需要是指要学习别人有价值、有意义的优秀品质，而不是简单笼统的人；实际效果是指我们所学的东西，对自己、对他人、对社会都是有益的，能产生积极作用，而不损害他人和社会的利益。

向粗人学习，不同于学习粗暴、粗野或粗俗的东西，而是学习普通人的那种坦城、正直、放得开、随和的优良品质，学习这些品质，对自己为人处世、对社会关系的和谐有某些好处。

在京剧《红灯记》中扮演“李奶奶”的著名演员高玉倩已经七十多岁了，但仍然精神矍铄，别人向她请教生活秘诀，她坦然相告：“一个人若是依靠自己的成就和年纪，而把自己看得极不平

凡，那无疑是给自己套上枷锁。当我走在街上感到累的时候，我会在地上铺张报纸坐下来休息；当闻见烤白薯的香气，我也会啃上一块，这些又怎么样？”

这句朴实无华的话，细细品味起来，意义隽永。

把自己看得平常一些，自视为社会中的普通成员，与别人一样，既不高于人，亦不比别人低，这至少能减少自我感觉的错位，免去看轻别人或被别人看轻，能顺其自然地融入社会，与他人和睦相处。在和谐的社会关系中，吸取无限甘泉和力量。“李奶奶”上街累了，并没有因自己是名人、艺术家，而刻意把自己与普通人区别开来，也没有排斥普通人常用的正常行为方式。在地上垫上一张报纸，随地坐上，吃一块烤白暑，使疲惫的身躯得以歇息，能量得以补充和恢复；说不定还可以与普通百姓聊起《红灯记》来，这样百姓又可得到艺术的教益，同时艺术又更能得到普通人的欣赏、接受和支持。只要不违反交通规则，席地而坐的随和处世方式，就是一种有利有益的方式。“李奶奶”如若自视为明星、艺术家，高人一等，认为席地而坐、享受烤白暑是俗人的做法，有“小家子气”，于是表现出与众不同，一本正经，结果会伤筋累骨、让肚皮受委屈。同时也失去与普通人交流的机会，失去更受人爱戴和拥护的机会。

称兄道弟的江湖义气，对于有些文化人来说，可能难以接受，他们认为这是一种故作亲热的、粗俗的交往方式，文化人不应随波逐流、同流合污。确实，社会上存在着一些不法分子以及道德败坏的人，他们依靠这种方式来拉拢关系，结成小团伙、小帮派，为达到不法的目的，共同合作，同流合污，做出损人利己伤天害理的勾当。这种行为法理难容，更应受道德的谴责。但是，如果为了实现善良正直的目标对他人和社会会有贡献，那么，为团结一切可以团结的力量，应该与其他人加深感情和信任，以得

到更多的支持和帮助，这时表现与他人称兄道弟，坦诚相处，积极合作，无疑具有积极的意义。例如：

在中国的文化背景下，请客吃饭具有特殊的文化和应酬意义。公款吃喝风、讲排场、讲阔气等请客吃饭现象，是一种不良的习惯和腐败现象，从道义上讲，这种行为应该禁止和废除。但是，中国社会毕竟是一个复杂的社会，有时候，为了某些正当的目的，难免还要请客喝酒吃饭。因为这样做，可能是达到合理、正当目标的最佳途径。从一方面来看，请客可能要花费一些财物，但这可以算在成本之内，在中国特色的文化中，有时就必须将此考虑为成本的组成之一；但如果不这样选择，交往、业务可能要拖延很长时间才能达成，或许因此而不能成交，这样成本和代价就更大；从另一方面来看，通过请客喝酒，甚至双方在酒桌上称兄道弟，可以加快沟通，加强联系与合作，从而可能使办事效率大大提高，办事热情积极性得以倍增，无形中降低了成本，提高了效率，对公司、单位工作任务的顺利完成，将有很大的促进作用。像这样的选择，有时就是明智之举。因为在现实当中，在某些情况一时不能突破的情况下，对方对请客这一套以及相互之间的义气很看重的时候，你又一时难以改变他们，如果不那样做就不能做成事，不能实现正当的目的，那么学学粗人，与他们称兄道弟，加强联系与合作，促成良好愿望尽快实现。为单位、为社会多作贡献，这并不是腐败行为，也不是不道德的行为，无可厚非。

在美国历届总统中，老罗斯福算是最喜欢与普通人交往、并向普通人学习的人了。例如，在遇到交际问题时，就绝不摆总统的架子，虚心地学习粗人的处世方式。

罗斯福在推行新经济政策，提出向贫困挑战的政策主张后，开始遭到工商界的一些人士的反对。因为，新政策为了消除贫

困，就必须增加国家和政府的福利支出，这就意味着政府要增加税收，提高工商税率，这对工商业资本家来说，自然是一种损失，因而必然反对。

罗斯福为了说服这些资本家，得到他们的支持，以使新政尽早得以施行。他于是亲自出马，到各地游说。所到之处，罗斯福深入到工商界的交际圈，与那里的有影响的人物打成一片，他还经常举办个人宴会，宴请工商界要人，在宴会上，他毫不摆总统的架子，也不把自己看成是总统而有意与那些人保持距离。他在宴会上经常与一些资本家称兄道弟，打得火热，犹如亲密朋友一般。在关系融洽随和后，他用平易近人的语气对那些资本家发表感慨："我也很想自己少纳些税，谁不想多挣些钱？可是为了那些生活在水深火热之中的同胞，我想多交些税还是值得的。"通过与那些工商资本家打成一片，从而最终赢得了他们的支持。

只有与更多的人交往，才能得到更多人的支持。而要与更多人交往，就必须适应多种人的要求。罗斯福就是采取大方、放得开的方式，尽量使自己融入到范围更广的交往圈内，从而得到了更多人的支持。

4. 互利原则是社会上交友的第一原则

志同道合、彼此默契的知心朋友，可以给人以精神鼓励和情感愉悦。"酒逢知己千杯少"就道出了与知心朋友交往，心情的舒畅、精神的振奋。可是，"人生难得一知己"，在社会交往中，知心朋友是很难得的，很少很少的。所以我们确实应该为拥有知己而感到自豪和高兴，但我们也不能否认这样的一个事实：不是任何人都会成为你的知心朋友。社会上完全以感情为基础的交

友微乎其微。即使朋友之间主要以感情为纽带,实际也存在一种互利原则,也就是双方都必须以真情换真情;一厢情愿的朋友关系,是不对称、不均衡的,最终不会维持太久。

互利原则更体现于社会交友中的利益关系和利害关系。社会是由不同的利益团体组成的,他们以利益为中心,进行着竞争、合作和抵消互换。不同阶级、阶层、民族和社团的人,在相互竞争、相互合作的交往过程中,所遵循的最基本原则也就是互利原则,即在交往中,你的行为选择不仅是利己的,同时也是利他的。只有在这一原则基础上,社会关系才得以维持相对的和谐与稳定。而且这一原则也符合人性的原则,人既有感情与精神的需要,更重要的是物质利益的需要,物质利益的互利合作,有时也能促进感情的交流与沟通。由此看来,不能将社会中交友的互利原则简单地视为俗气、“市侩”,应该具体情况具体对待。那些卑鄙小人为达到卑鄙的目的,来拉关系、行贿受贿、互利交换,这种行为由于动机不正,甚至手段恶劣,当然是我们应该唾弃的。如果我们不带任何自私自利、损人利己或其它不良动机,在与人交往中,遵循互惠互利的原则,加强相互之间的感情联络和合作,这是一种极为正常的交往方式。譬如说,逢年过节,我们带些礼物去拜访亲戚、朋友、老师,表达自己的一份心意,这是大家都能接受的方式,但这里不能带有任何损人利己的邪恶动机。如有些人给上司送礼,是为了达到贪污受贿的目的,让上司对自己的卑鄙行为加以保护。这样的互惠互利行为由于动机不纯,因而是不合乎道德规范的,也是不合法的,理应遭到惩罚和指责。

运用互利的交友原则,实现正当合理的目标,是合乎道德准则的。而且在实际生活和工作中,适当运用这一交往原则,意义重大。

美国著名的商务顾问尼－韦，贺华勃及罗克法为等许多大名鼎鼎的人物常常向他咨询或探求决策，他曾经运用互利原则的技巧，妥善地解决了一个非常棘手的事件。

当时，尼－韦在英国想请著名的阿丝狄夫人给刚在纽约动工的阿斯托亚大饭店举行奠基典礼。“不行，”阿丝狄夫人说，“此事恕我不能遵命，你们之所以需要我，只是让我为你们旅馆做做广告而已。”

而尼－韦的话的确使她大吃一惊。“夫人，的确如此。”尼－韦接着说，“然而，你也不会一无所获的，你也可以借此接近广大群众。因为，这个典礼将由电视向全国转播。”后来他又向她声明，他们并不希望她发表什么演说，只是到场露一下面就行，并且反复强调此举的意义。最后阿丝狄夫人便应允下来，答应出席他们的奠基典礼。

这则故事告诉了我们这样几个道理：第一，尼－韦的说服工作之所以得以成功，是因为他正确地运用了人际交往中的互利原则，并且坦率地予以承认，说明了自己的动机意图，以排除对方对自己动机的怀疑和顾虑，促成对方接受自己的建议，并予以合作；第二，从阿丝狄夫人这一边来看，互利原则有着重要的意义和作用。她接受邀请，是在考虑利害关系之后作出的。她出席典礼，既为旅馆做了广告，为别人做了件好事，帮助别人搞好业务，扩大了影响；同时，她自己也可通过这一仪式，让广大观众或听众了解自己，对自己的事业发展，也有一个促进作用。再者，登场露面，即使间接为别人做广告，也不是件太坏的事，因为这样做既不伤害观众的利益，也不伤害自己和旅馆的利益。这样，由于双方都没有带不良的动机，所以双方也就都愿意在互利合作的基础上进行交往。由此可见，正直善良的人，进行互利性交往必须具备两个前提：一是动机纯正善良；二是互利行为不能

损害他人或社会公共利益。

5. 很多社会性的应酬都是虚的，但是你不能回避，也不能太依赖这些东西

人与人之间的交往，大量的、普遍的是一种表面化的交往，很多社会应酬都是形式的。这种表面化的交往和应酬形式的特征是礼貌、和气，一定程度的亲热，但不直接涉及利益交换与道德准则。社会中，人与人之间，既不过分疏远，也不过分亲近，这是平常的现象和人际交往规律。所以，尽管有些社会应酬和交往没有多大实际意义，但不能说它们没有必要，它们在构建人际关系和人际接触中，常常是必不可少的。譬如，日常生活中，向熟人寒暄、打招呼、点头示意、日本式的鞠躬敬礼，这些都属于一种表面化的客套，它们让人们达到某种表面的认同和相互联系，至于双方各自内心是如何想的、如何对待对方，往往从形式上不易分辨出来，但是这些客套、应酬，对于维系某一社区、某一群体的相互关系以及内部相对稳定性，起着重要作用。它是正常社会交往所必不可少的。假如某人不按平常的这些客套、礼节、应酬来与人交往，可能就会让别人感到奇怪和猜疑，从而影响以往的人际关系，因为疑心会引起彼此态度的变化。

应酬，是社会关系的调节器，适当的应酬是生活中与人交往所不可缺少的，不能因其流于形式而认为它可有可无。如果没有它，社会关系、人际交往与沟通，也许不一定运转自如。因为它一方面可以维持已有关系的相对均衡；另一方面，它也是进一步深入交往的前奏曲，可以促成交往从一般表面形式过渡到实质性的事务交往或感情交往。但是，如果应酬过多，则适得其反。所以不能太依赖于应酬。如果一个人过多依赖应酬，那么

整天就可能泡在应酬的场合，一则浪费时间，而无实际作为；再者，过于故作亲热、相互吹捧、大胆许诺，如果动机不纯，或经常不出于真心、不付诸行动，那就可能使自己失信于人，引起别人的反感。因此，人与人之间的这些应酬客套，只能适可而止，不宜过于依赖。

1906年，光绪三十二年春，冯国璋因办军事学堂有功，治学育才有方，被清廷赐予“署正黄旗蒙古副都统兼陆军贵胄学堂总办”这一皇都要职，正式地应诏进京赴任。奉诏进京，可算是皇恩浩荡。然而，令随员侍从们大惑不解的是，升了职当了京官的冯国璋，不是春风得意，满怀喜兴，而是一张愁眉不展、忧郁难解的面孔，大人难道不想当京官吗？

确实如此。此时的清王朝已接近崩溃。慈禧垂垂老矣，而光绪皇帝则昏庸无能，朝中满蒙大臣非死即病。而手握重权的直隶总督兼北洋大臣袁世凯的“司马昭之心”，凡清廷中稍有头脑者都看出端倪了。眼瞅着大清江山将倾，一些年轻少壮的满族将领便起来与袁争权，以铁良、衣弼等为首的将领凭借其坚实的靠山，夺了袁世凯的部分兵权。

铁良争到陆军尚书一职后，便下决心要彻底搞垮袁世凯，要达到这个目的，就必须分化瓦解北洋集团。铁良早知冯国璋有才干，觉得冯与袁并非一类人物，于是留心把冯从袁身边拆开，为己所用，冯也深知此次进京与朝廷内外各种势力纷争的利害关系，如弄不好，则可能落得身首异处、满门抄斩的可悲下场。

冯国璋一进京城，即被铁良迎进了尚书府。铁良作出极亲热的姿态，手搂着冯的肩膀，先告诉他一个好消息：“你已由正二品升为正一品了。”冯听了，赶紧作受宠若惊的样子，欲下跪作谢，被铁良一把搀住了。“你我亲兄弟一般，何作大礼？冯老弟若要谢我，只需要好好地办贵胄学堂，为朝廷效力就是矣。”铁良

说道。

当天，铁良在府第正堂摆设盛宴为冯国璋接风。满桌鱼肉，樽中美酒，铁良及其妻妾儿女一群人笑脸以待，冯心里明白这酒不是好喝的，弄不好就是鸿门宴。

席间铁良和家人频频劝酒，冯也作兴奋状，敬来便喝，铁良喝多了酒，便破口大骂袁世凯，冯随声附和。不过多时，冯也觉酒正适中，如再多，可能会酒后吐真言，于是倒在椅子上假装醉得不省人事。

铁良见状，即唤人将冯扶进客房安顿躺下，冯顺水推舟，就宽心地睡着了。半夜醒来，却发觉身边偎着一个娇小美貌的女子。惊起询问，却道是铁良府内侍女，遵命前来侍候大人的。在那种微妙的时局下，冯自知这是铁良的美人计。便不敢妄动，细细问清那女子的身世。那女子便轻声低语地说出真情。原来她是府内侍女，叫何艺花，其母是府中侍女，被府中主人欺负了，才生下了她。后来因其母打碎了一只玉环，而遭二太太的毒打，并将其母卖给了蒙古人。姑娘讲完身世后，求冯救她出府，冯便答应了。

第二天清晨，冯国璋便携何艺花去见铁良，假意说此次进京，未携家室，身边寂寞不过，很想找个合适的女子为伴。铁良很快便答应了，心中暗喜，自以为这下在冯身边安插了一个“窃听器”了。

后来，铁良多次派人从何艺花那儿探听冯的情况，何艺花都从有利于冯的方面来讲，这样，铁良对冯增进了好感和信任。

在复杂社会中，我们不可能总处在比较单纯的、功利性不强的环境之中，在家庭、学校或亲密的朋友关系之中，多数情况下可以随意一些，不太在乎应酬，尽管这其中有时也涉及利益关系，但相对其它复杂的社会关系来说，要单纯一些。而在复杂社

会性、政治性、商业性的人际交往中，各种利益集团、政治派别和经济同盟相互交织在一起，社会交往的实际效果影响到各自的利益和前途。此时此刻，认真地分析利害关系、慎重地行事非常必要，而一些表面的应酬，虽然不是自己真心所愿，但这是谨慎对待交往的表现，是必不可少的。否则，自己的正当的权益可能就会遭到侵害，损失更大。假如冯国璋不去应酬铁良的客套，很可能就导致铁良的猜疑，这实际也就把自己的内心世界披露出来，那么在那种斗争激烈的政治中，很可能就成为斗争的牺牲品，自己的才华和理想也就成了泡影。冯的应酬，使自己的正当的力量得以保存下来，这对自己对他人并没有什么伤害，反而起着制衡的作用，因而这些应酬并没有什么不符合道德的地方。也就是说，如果不是带有伤害对方和他人的利益的动机、以虚伪的应酬和客套来蒙骗别人的话，必要的、有时是违心的应酬也是可取的。

二、重要原则

拉关系要注意的五大原则是：一、大方地表示好感，大气地适应应酬；二、要克服怕碰钉子的心理；三、重感情、讲义气是第一准则；四、形成一个好办事的关系网；五、关键人物将对你的前途产生重大影响。

为得到不正当的利益，达到不善良的目的，拉关系走后门，损人利己，损公肥私，这是一种影响恶劣的腐败行为，它败坏了道德，影响了社会的进步，损害了人民的利益，因此我们应该而且有责任谴责和摒弃这种不道德行为。我们在社会生活以及工

作中，有时候为了实现一种正当的目的，通过与相关的人搞好关系，团结可以团结的力量，促进人际合作和相互帮助，提高办事效率，促成合理的愿望得以早日实现。这对个人对社会来说，都是件有益的事，并不违背社会道德原则。而且这种选择，在某种特定情况下，还是一种必不可少的、明智的举动。例如，在革命战争年代，上海的地下党工作人员，为了获得敌人的重要情报，就必须打通与敌人内部之间的关系，如和某些稍进步的敌方军官及其亲属拉关系，以便与他们接近，获得某些内部情报。这种为了正当合理的目的而处好相应的社会关系，完全是正当的，无可非议的明智之举，而且这也是搞好某种工作所必需掌握的工作策略。这与前面的腐败行为有着本质的区别。社会上的腐败分子，常常通过拉关系走后门，来达到贪污、腐化、以权谋私、弄虚作假的目的，他们的行为损害了国家、集体和个人利益，并以此来获取个人非份的、不当的利益。如一些不法腐败分子，为了使其制售假冒伪劣商品的恶劣行为得到保护，经常拉拢工商局、公安局的工作人员，好让他们的欺骗行为蒙混过关；同样如果没有正义感和良心的国家工作人员，为了谋取自己的利益，让这些对社会对人民有害的行为得以过关，也属于拉关系走后门的腐败之流，都应该受到人民的唾弃。

总而言之，拉关系不能带有邪恶不善的动机，不能损人利己，不能踩着别人的肩膀往上爬；如果在不违背这些基本准则的前提下，在需要的时候，搞好社会关系，巧妙地运用社会关系，来提高工作效率，完成工作任务，或者为自己正当的长远利益作安排，都属于工作策略和人生策略之范畴，没有违背道德原则，是一种正当的，也是平常的行为。在搞好社会关系时，主要遵循以下几个重要原则：

1. 大方地表达好感，大气地适应应酬客套

善意地对别人表达好感，也可能赢得别人对你的好感。因为得到他人的尊重与爱，是人的需要层次之一。如果你向别人表示善意、好感，真诚地对待别人时，可能就会真正地赢得别人的善意和诚心。“礼尚往来”表达了中国人交往的相互性原则，以礼待人，别人就以礼待你。基于这种人际关系中的心理规律，我们为了给自己的生活和工作营造一个良好氛围、融洽的人际关系，必要的时候，应该大方地表达好感，大气地适应应酬俗套。

向别人表达好感，只要是善意的，不是别有用心地讨好，也不是为了伤害他人自尊，而是为了达到正当的目的，或者是为了生活和工作，与周围的人，如家人、领导、同事等，处好关系，创造良好的环境，实现美好的生活，创造优秀的工作成绩，这种做法，是一种积极的、明智的生活和工作态度，无论对自己、周围的人乃至组织和社会都有益无害。而在生活中，有些人就不善于对别人表达好感，不善于重视别人的长处和优点，不善于对别人的长处和优点加以赞美和表示好感，这虽然没有什么不对的地方，但其效果可能就不如那种大方表示好感的效果好。例如：我们到一家餐馆进餐，服务小姐的态度和善，服务周到，待人体贴。离开餐馆时，我们对服务小姐的服务加以赞美，并对她表达好感。这种选择对我们来说，无任何损失，只是举手之劳，几句之辞便可做到。但是效果可能就比我们不这样做要好得多。服务小姐得到赞美，自然会感到高兴，而且可能从中感到自己的价值得以实现，受人尊重在精神上得到鼓励，她就会如以往一样，热爱这份工作，热情地为大家服务，从而使更多的人得到更好的服务，其中也包括我们自己。所以，简单的几句话，如果是真诚、善

意地表达自己的好感，就可产生巨大的力量，促进社会关系或人际关系的融洽。

华盛顿还是一位上校时，与一个叫威廉·佩恩的人为议会选举问题而争执。华盛顿出言不逊，佩恩一怒之下，将华盛顿一拳打倒在地。华盛顿的部下闻讯，群情激愤，部队马上开了过来，准备替他们的司令官报仇。华盛顿当场加以阻止，并劝说他们返回营地，避免了一场不愉快事件的发生。

第二天一早，华盛顿派人送给佩恩一张便条，要求他尽快赶到当地的一家小酒店来。

佩恩怀着凶多吉少的心情如约来到，他猜想华盛顿一定是要和他进行一场决斗的。然而，令他感到惊奇的是，他所看到的不是手枪而是酒杯。

华盛顿见佩恩到来，立即站起来迎接他，并笑着伸过手来，说道：“佩恩先生，犯错误乃人之常情，纠正错误是件光荣的事。我相信昨天是我不对，你已经在某种程序上得到了满足。如果你认为到此可以解决的话，那么请握我的手——让我们交个朋友吧。”佩恩十分激动地伸过手来。从此以后，佩恩成为一个热烈拥护华盛顿的人。

华盛顿在上述情况下，可以进行两种选择：一是报仇记恨；二是友好化仇。他选择了后者，自然有其伟人的明智之处，也有善良大度之处。俗话说：冤家易解不易结。他因报一拳之仇，使双方仇恨加深，无形中给自己的人生、事业的发展增添了一个冤家对头，其危害性和损失一时是无法估量的，至少是凶多吉少。选择报仇，显然只是感情用事，而不是明智之举，因为这种仇恨是微不足道的，更何况自己也有一定责任，而不能全怪对方粗鲁出拳。

选择后者，不仅反映了华盛顿之英明，也反映出这一伟人的

善良、大度的高尚品质。自己挨了一拳，如果再对对方以牙还牙的话，同样也伤害对方的利益和自尊，所以报仇之举不具有善良、正直的特征，因为这种做法只是解一时之气，而且别人因此也受损失。而以善良的目的，向对方表达友好之意，即可化解相互之间的矛盾和冲突，这对自己和他人都没有损失，而是给双方增加了团结友好的力量，这对长远利益和发展来说，都是大有裨益的。从利害关系的各个方面来分析，善意地对人示以好感，团结任何可以团结的人，这对搞好人际关系是大有好处的。

2. 克服对碰钉子的恐惧感

生活之路，不会处处平坦；人的一生，总会遇到种种困难；人际交往中，难免有不顺、挫折和尴尬。也许，当我们请求别人伸出援助之手时，会遭到无情的拒绝；也许，当我们在与陌生人打交道时，会遇到尴尬的局面。对于这些不顺之事，我们心情自然难受，但我们又必须正视挫折与不顺，在心理上承受得起。

在社会生活中，碰钉子是常有的事，人人都可能要碰这样或那样的钉子。因此，我们不能因害怕碰钉子而拒绝与人交往，把自己封闭起来。有时候，就该不怕碰钉子，就该勇敢地去面对外面复杂的世界。任何事都不可能有相同的结局，各种人也不会有同一种态度，如果认识到社会是复杂的，人是多样的，那么就该意识到交往的情况也是多样的，碰钉子自然就是正常的、合乎情理的事，而不能视此为有失体面或受鄙视，这易于导致看轻自己，害怕正常的社会交往。

在社会中，任何事都存在两种可能：一是成功，一是不成功，即碰钉子。人不可能完全排除碰钉子的可能性，因此，也就没有必要太在乎，更不应该害怕碰钉子。有时为了成功的希望，就应

该冒碰钉子的风险。即使碰上钉子,也并不怎么可怕。但如果不去尝试,就根本没有成功的希望。

一个二十岁的小编辑,有一天突然被上司叫到办公室:“我们的音乐评论员突然离世,今晚的音乐会就交给你去采访。”糟糕得很,这位小编辑对音乐一窍不通。

他坐在演出大厅里,离他的座位不远处是另一家报纸的音乐评论员。小编辑心里极为不安:明天那家报纸肯定会发表一篇精彩的评论,自己也要交一篇象样的文章,让人看了不至于认为自己是外行。他紧张地思考着,便想到找音乐家介绍音乐会的内容。他想即使被拒绝,结果与不去相同。如其这样,还不如去,至少还存在一线希望。于是他决定去。音乐会结束后,他勇敢地走进小提琴家克莱斯勒的化妆室。

小编辑对音乐大师作了自我介绍,并把自己的困境如实说来,并恳求说:“你可以帮助我写评论吗?”音乐家克莱斯勒笑了。于是向年轻人详细评述了他所演奏的乐曲。

就这样,经过音乐家本人亲自指导而完成的评论,自然比那家报纸的评论更确切更精彩。小编辑因此契机成了一名音乐评论员。当然与此同时,他开始刻苦学习音乐,弥补自己的不足,最后成了纽约一家音乐杂志的总编辑。

人的成长之路,常有很多的偶然与巧合,使个人获得巨大成就。在偶然与巧合之中,却包含着某些必然的道理。年轻的编辑从音乐外行到音乐评论员再到音乐总编,其成功的原因,就在于他在关键时刻,面对现实,排除对失败的恐惧,树立了自信,又通过自强的努力,才拥有了辉煌。小编辑在请求著名音乐家帮助之前,肯定克服了自己对可能遇到拒绝的畏惧心理,勇敢地迈出诚实求教的一步。他没有隐瞒,没有欺骗,而是真诚地恳求,而且不带有任何私心杂念,只想为报社尽一份责任。这种求助,

没有任何不正当的动机，也不带任何卑鄙手段，而是要把音乐的真谛向众人告知，因而是一种非常明智的做法。更重要的是，在写完评论之后，他又自强不息地努力学习音乐，使自己的才能真正与这篇精采的评论相符，这更加说明，他当时的做法是极为明智的，反映出了他的勇敢与坚强。

小编辑在找音乐家之前，考虑到了可能会被拒之门外，很可能要碰钉子。但他并不害怕，因为他把碰钉子的结果看成是两种可能性中的一种，而并没有其它什么不利的影响。假如他认为碰钉子会使他太丢面子，难以承受的话，他可能就犹豫不决，甚至害怕，不敢去尝试。而小编辑显然不是那种胆小怕事的老实人。他觉得碰钉子与不去尝试，效果是一样的，同样不知道如何去写评论。而不怕碰钉子去尝试一下，如果被人接受，就能达到自己的愿望。因为不怕碰钉子而敢于尝试至少还存在成功的希望。

在求助人际关系的力量之前，要克服对挫折的恐惧，必须提高自己的心理承受能力。所谓心理承受能力，就是对客观环境部分复杂性的认识和驾驭，对挫折的防御，对变化的判断能力。心理承受能力，是驾驭人生、把握事业不可缺少的。提高心理承受能力，以下方法可供借鉴：

第一，充分认识所做之事的性质和基本动态及其发展趋向，避免盲目性，提高心理承受的宽度。如你在和某些人交往之前，不考虑相反的一面，一旦相反的一面出现，心理可能就承受不了。

第二，在做最好的打算时，同时做好最坏准备，提高心理随意度。假如你要向人请求帮助，事先既要考虑到别人可能同意帮助；但也要对别人的拒绝作好准备，作出其它可供选择的方案。

第三，充分认识暂时挫折的价值，提高心理承受能力的韧度。挫折是难免的，只要你的动机是正当的，就不要惧怕暂时的挫折，要把暂时挫折看作是对社会和人性复杂性认识的一次经验。

3．重感情，讲义气是第一准则

社会交往讲究相互性、互利原则，但互利并不光指利益的庸俗的交换；互利原则不是势利眼，只重功利，不重感情。互利原则同样包含感情的联络与沟通。

在现代的商业社会中，尽管各种利益集团之间的竞争非常激烈，但社会中毕竟还有真诚的合作，社会毕竟不是战场，竞争毕竟不是战争。有时候，在人与人的交往中，在与别人的合作中，真诚地用心、用情去待人，其效果往往会比发动一个装甲师还灵。

人是有感情的动物，人与人之间，虽有利益的分配关系，但不是赤裸裸的金钱利益关系。有时候感情的联系，相互之间讲义气更为重要，人们从感情的联系中，能得到自己的正当的利益；相反，如过份势利眼，只顾自己的眼前利益，不顾情义，锱铢必较，容易影响感情，防碍合作，结果使双方的利益受损。如在合伙经营中，合作者不仅应当做到“亲兄弟明算帐”的公正，而且更重要的是，相互之间必须注重感情的培养，讲究义气，以使双方相互信任，达到密切合作，促进生产或工作效率的提高。如果一方为贪图小利，伤害感情，则可能使大家都受损失。所以，重感情、讲义气，并非不重视利益，而是使大家得到更多、更长远的利益。

4. 形成一个好办事的关系网

社会上曾流行这么一句话:"熟人好办事。"在很多场合,这句话是被当作贬义来使用的。其实,冷静想想,剔除庸俗和贿赂、拉拢等糟粕成份,此话的确道出了生活的真实。"关系网"、"熟人效应"的广交朋友在社交中还是很有意义的。

我们生活在一个相互联系、相互依存的世界里,谁也离不开亲人的抚养、朋友的关怀。信息社会的到来,使人更不得不对朋友的作用倍加重视。从人际交往的实际效果和利害关系来看,多一位朋友,多一个同盟,就等于多一个信息来源,一个反馈系统,一个保护网。总而言之,多一个朋友,多一条路。

我们通过形成良好的关系网,促成事情好办,同时也是为办好事,而不是为搞不正之风。那种通过拉帮结派,利用关系网,进行行贿受贿、贪污腐化、弄虚作假,当然是不道德的、不合法的行为。而我们为了正义的目标,广交朋友,形成良好的社会关系网,使我们从中得到各种帮助和支持,促使善良、正当的愿望和目的得以实现,同时又不损害他人和国家利益,当然是合乎道义的,也是明智的处世方法。

小李高考落榜后,没有丧失对人生的信心,没有放弃对理想生活和事业的追求。他跟随附近一位木匠师傅学起了手艺活,在城里帮人家打家俱和装修房子。由于他勤奋恳干,再加上又有高中文化功底,学起手艺来,非常敏捷,几年后,他便出师独撑门面了。

随着他的生意越来越大,手下人员越来越多,他便萌发出要在城里创办装潢公司的念头,要成立一个公司,首先得有一定的资金。这些年他虽然挣了一些钱,可要作创办公司的资本,显然

差之千里。于是他想到从银行贷款，等他向银行询问具体情况后，才知贷款是何等不容易。没有一定的资信，没有财产，没有人作担保，别说借几万，就连几十元也借不到。从此后，小李意识到，现代社会人际关系非常重要，没有别人支持、帮助，没有人为你担保，要靠自己一人的力量，很难干出大事。于是在后来的业务中，当他为别人做家俱、装修房子时，特别注意与人拉关系。

有一次，他正巧为一位在银行工作的人家做家俱。他得知这一消息，心里便准备与这家交朋友。他亲自动手，认真刻苦地干，任务提前完成，质量又好。主人付钱给他时，他婉言拒绝。但主人坚持认为这样不妥，他答应只收材料费。后来，主人非常感激，便请他吃饭。酒桌上，主人很关切地问他有没有什么困难，并说自己是某工商银行信贷股的副股长，在不违反政策的前提下，乐意为小李尽力帮忙。小李听后非常高兴，于是就把自己以前想办公司但由于贷不到款的具体情况向主人说了一遍。那位股长看出小李是个诚实可靠，又有事业心的小伙子，于是承诺帮他想想法子。没过多久，小李在那位股长的帮助下，贷到了一小笔款子。

小李利用工作之机，广交朋友，其动机并不坏，而实际效果却非常显著。这表明在生活中，带着纯正的目的去结识天下朋友，为今后的事业开辟一扇方便之门，这种处世态度是值得效仿的。

5. 关键人物对你的前途可能产生决定性的影响

人生道路，漫长而又崎岖。在人生途中，最关键的还是那带有转折性的几步。成功与挫折、辉煌与平庸、幸福与痛苦，常常就在这些关键时刻，受关键人物影响而开始分化。因此，与关键

人物搞好关系，得到关键人物的帮助和支持，就显得格外重要。

劳伦斯·洛克菲勒是洛克菲勒家族的成员。1964年，约翰逊总统设立了一个保护风景区的工作班子，劳伦斯是其成员之一。

劳伦斯在任职后发觉，总统夫人对美化环境十分感兴趣，为了找机会与总统夫人接近，他自告奋勇，成了总统夫人“美化环境宣传车”的鼓吹手。后来他邀请总统夫人进入洛克菲勒家族豪华的、令人陶醉的私生活小圈子；又邀请总统夫人及其女儿到大特顿山区牧场作客。总统夫人便成了劳伦斯的一位密友。

劳伦斯的这一招果然很有效。1965年，约翰逊总统向国会提出了口气坚决的咨文，表明他将保护自然资源放在优先地位，并宣布要召开一次由劳伦斯主持的有关保护风景区的白宫会议。不久又任命劳伦斯为关于游乐和保护风景区市民咨询委员会主席，成为白宫有关环境保护方面的总统顾问。

劳伦斯正是靠得到总统夫人的赏识而步步高升，很快进入了制订国家政策的上层圈子。

在我们的周围，象这类靠某一类关键人物的提携而得以晋升发展的事例，屡见不鲜。这些事实表明了这样一个道理：依靠别人的帮助和支持，对于个人的发展和前途来说，常常是至关重要的。这种现象也是社会之常理，并没有什么不光彩的地方，当然只要动机正当，手段合理，不损人利己，不踩在别人的肩上往上爬就行。

在上述例子中，劳伦斯只是想与总统夫人成为密友，即使有想往上爬的思想，只要不是以此作为达到卑鄙企图的跳板，也就无可厚非。因为人往高处走，水往低处流，进取并没有什么不好。再者，他所提倡的环境保护意识，对公民都有好处。此外，劳伦斯也没有靠出卖他人或贬低他人而往上爬，因而没有损人

利己，也没有违背道德。最后，从效果上来看，他自己得以重任、环境保护政策得到政府的高度重视，这正所谓一举多得。这样一种策略，在人生的发展过程中，如正确地予以运用，意义深远。

第九章　怎样理解夸奖别人

人的基本需要有五个层次，其中受尊重的需要是第三级需要。赞美别人不等于溜须拍马；即使被表面拒绝，受者内心还是高兴的；赞美别人是与别人接近的最基本方式；有时需要违心地说别人好话；懂得如何赞美别人是走向成熟的重要标志。

夸奖别人、赞美别人，是对别人的尊重，对别人的价值的承认。林肯说过：每一个人都喜欢别人赞美。这确实言之有理，也符合人的心理规律。心理学家马斯洛认为：人的基本需要分为五个层次，这五个层次从初级向高级逐渐发展，初级需要的满足是高级需要得以满足的前提。这五个层次从低到高分别为：生理需要（食与性）、安全的需要、受尊重的需要、被爱的需要以及自我实现的需要。由此可见，受尊重的需要仅次于生理与安全的需要，而成为第三级基本的需要，其重要意义可想而知。

在人际交往中，赞美别人能发挥重要的调节作用。赞美可

以缩短彼此间的距离;赞美别人也能得到别人的好感。赞美可以给人动力;赞美帮助别人消解疲劳;赞美让人得到精神上的慰藉;赞美使怒火变为笑容。赞美犹如鲜花,把社会点缀得美丽多姿。

赞美别人有如此多的好处,但在生活中,有些人却不善于赞美别人。尽管这些情况受多种因素的影响,但关键之处可能还在于人们对待赞美没有真正地理解,没有正确把握其中的意义。

为了营造一个美好的生活空间,建立融洽的人际关系,我们应该适当地运用赞美的艺术。要做到运用得当,运用自如,就需要正确地认识赞美的意义。

一、赞美别人不等于溜须拍马

赞美别人是一种艺术。不要把赞美别人与逢迎讨好、溜须拍马混为一谈。因为赞美可以给人带来精神的愉悦,可以为人提供前进的动力,使人际之间的距离大大缩短。

赞美别人是一种有意义的处世方式。它通过语言的巧用,或某种行为,表达自己对对方的优点和长处的欣赏和尊重,达到彼此情感与心灵的沟通,促进人际关系的和睦。按情理来说,我们每个人都该善于赞美别人,因为我们身边的人都有这样或那样的优点,都有各种各样的成就和贡献,对他们的优点、成就和贡献,如不予以赞美,从人际关系的运作原则来讲,这是不公平的。个人做出成就,对大家都有贡献时,得到大家的赞美,这是他份内该得到的。不予以赞扬,自然是对他的不公平待遇。

百老汇的一位喜剧演员有一次做了个梦：自己在一个座无虚席的剧院给成千的观众表演。喜剧演员表演时渴望的是人们的笑声和掌声，可全场竟没有一人笑和鼓掌，这使他非常伤心。“即使一个星期能赚上十万美元，”他说，“这种遭遇也如同下地狱一般。”

可见，在有些时候，应该给人赞美的时候而不予别人赞美，对别人的精神打击是巨大的，同时可能伤害别人的情感。而生活中，这类现象很多，有些人对别人的成就和奉献，显得很冷漠，对自己的赞美言辞，格外吝啬，而在使用批评语句时，则特别大方。这并不是说只要赞美，而不要批评，也不是指对任何东西都要予以赞美。赞美别人，是要赞美其优点、成就和贡献。这种赞美很有价值，而排斥其价值，不重视运用这种赞美艺术的人，常常误解了其中的真正意义。他们的误解大致可分为这样几种：

1. 把赞美别人与逢迎讨好、溜须拍马混为一谈。在有些老实巴交的人看来，个人的优点归优点，成就归成就，这都是事实，有目共睹，何必要说出来、表达出来呢？如果故意说出来，予以欣赏、赞美，那就是庸俗的、势利的讨好、奉承和拍马。因而他们将赞美的价值等同于拍马、奉承的贬意价值，统统予以排斥、厌恶。即使在自己能发现别人的好处和贡献时，即使在想对别人的恩情予以感激时，他们都尽量回避，或谨慎地运用赞美的言辞。

产生这种误解的原因是：1）对社会复杂性没有充分的认识。老实人可能因为自己看到了或了解到某些小人和坏人常通过讨好领导、逢迎拍马，而青云直上，而自己对这种现象又深恶痛绝，于是就排斥任何对领导的善意的赞美。2）对利害关系重视不够。老实人在讨厌某种行为，或喜欢某种行为时，常常没有对行为的效果及其所涉及的利害关系进行理智分析，并作出理智的

决定。3)对他人的心理和需要关切不够。有些人常按照自己的心态去理解别人的心理。例如,有些人可能以为,在家庭内,大家都是一家人,彼此之间没有什么可隐瞒的,心里怎么想就该怎么说,但这样做的实际效果,在有些场合下,可能就很差。当配偶或子女需要你对他们的穿着予以赞美时,在他们疲劳需要鼓励的时候,在他们受挫折需要勇气的时候,在他们取得成就需要夸奖的时候,如果你的想法与他们的需要不吻合,而你又实话实说了,这对他们可能就是一种打击,其结果就是影响家庭的和睦。相反,此时如给予一些赞美之辞和鼓励的话,他们的心情会愉悦,精神更振奋,从而加深家庭成员之间的感情和促进关系的和睦。即使需要说一些违心的话,那也是应该的,合情合理的。

2. 认为赞美别人的作用不大,有时甚至还担心赞美别人会弄巧成拙。有些人不太善于赞美别人,是因为在他们看来,赞美没有太大的作用,认为赞美不过是说说而已,还会对人有什么影响? 这种意识也许是这些人自己的体验和感受,于是他们也就认为别人可能也这样。对他们来说,赞美可有可无,有时甚至还很别扭。因为这些人不善于、也不太愿意表现自己。有时别人表扬他们时,他们还可能羞怯得脸红,别人赞美他们时,他们可能很别扭地回答:“没有那样。”而很少从容自如地予以回答:“谢谢!”或“您过奖了!”他们自己接受赞美时,非常不自然,不过这并不说明他们不需要或不希望得到赞美。在面对别人赞美时,有时内心很想这样做,可又觉得这样不自然,或不太合适,害怕弄巧成拙。这样,他们往往就尽量少用赞美,以防不适。

产生这种误解的原因主要包括两方面:一是心理上的某些特征所致,如羞怯,不够大胆;犹豫不决,不够果敢;过于直率,缺少临场应急的技巧。这些心理特征,在一定程度上影响了某些人对接受或给予赞美的态度;二是以利害关系为核心的动机还

不够强。有些情况下，赞美别人于己于别人都有很大好处，而且非常必要，能产生更好的效果。但对有些人来说，可能在考虑这一问题时，就没有充分考虑利害关系。例如，假设某人的妻子为他的生日准备了一桌好菜，以示庆贺。妻子让他评价一下她的烹调技术。此时妻子想得到的是丈夫的赞美和欣赏，而且此时的赞美是非常必要的。如果丈夫对妻子大加赞美，即使不完全是真心想法和体会，对妻子来说，就是一种幸福和满足，而对自己来说，既没有损失，而且还增进自己与妻子间的感情以及家庭和睦，对自己的生活和工作都有利而无弊。再者，对妻子的劳动本该予以感谢，在这种场合，感谢的最佳方式就是赞美。如果此时丈夫评头论足，说长道短，这个菜太咸，那个菜太酸，妻子听了肯定不会愉快，甚至很伤心，影响今后的夫妻和睦。我想如果那位丈夫能充分地认识到赞美的利害关系的重要性，那他就不至于在那种场合非要把自己的实话说出来。

3. 认为赞美别人会贬低自己。有些人不想赞美别人，认为赞美别人，就等于承认别人在某些方面超过自己，或者认为赞美别人等于抬高了别人的位置，而对自己不利。导致这种认识，主要是因为那些人心灵空间狭小，不能容纳和接受别人的优点和长处，更不愿去公开承认和欣赏。这些人可能常想："我干吗要赞美别人？赞美别人有什么好处？"

实际上，堂堂正正、光明磊落地赞美别人，对双方都有好处；而对别人的成绩、贡献不予以适当地赞扬，这是对他人的不公。如果社会上不对那些做出先进事迹的予以赞扬的话，那对所有这类人来说，都是不公的，是一种损失；对社会来说，也就不能树立正气，不能鼓励先进，倡导奉献。同样，个人对别人予以赞美，不仅对自己对别人毫无伤害，而且还可以帮助自己树立起良好的形象，同时对自己也有鞭策和鼓励作用，有利于自己的进步。

对别人的优点和长处不敢承认,说明自己就没有信心去追赶别人。适当的时候,坦然地赞美别人,也有利于获得别人的好感,促进人际关系的和睦融洽。

人人需要别人赞美,人人应该赞美别人。赞美别人是光明正大的处世艺术和人际准则,不带有任何邪心恶念,也不伤人害己。赞美别人不同于溜须拍马、阿谀逢迎、吹捧讨好。赞美与拍马、讨好之间的区别,可以概括如下:

1. 动机不同。赞美别人是对别人的优点、长处、成绩和贡献给予肯定、欣赏和称赞,其目的是纯正的,既对别人予以夸奖,同时也希望以此作为彼此沟通和促进相互关系和睦的途径。赞美别人没有自私自利的动机,而是为了与人为善。而拍马、吹捧、讨好等行为,表面上看,好象是赞美别人,但实际上不是如此。它常常动机不纯。譬如,有些人经常肉麻地吹捧上司、领导,不光是为了与领导处好关系,其真正动机可能是想利用领导,达到一些不道德、不正义的目的,如贪污、污蔑同事或对手以获取某种位置、获取某种权力以便做那种伤天害理的坏事。总而言之,拍马、讨好的人,他们赞美别人不是为赞美而赞美,他们总带着某种不可告人的动机,利用赞美的手法来达到其邪恶的目的。由此可见,赞美本身没有什么不可取的地方,只有那些拍马者为了不正当、不道德的目的而利用赞美,从而歪曲了赞美的意义,损害了赞美的形象,这种责任和缘由应归咎于拍马者自身不道德,而不能说赞美具有不道德的成份。

2. 效果不一样。正直的人赞美别人,对赞美者和受赞美者来说,都有积极的、正面的作用。这如同艺术家在把美献给别人时,自己也感到愉快和充实。任何掌握了赞美艺术的人都会发现,赞美不仅给听者,也给自己带来极大的愉悦。它给平凡的生活带来了温暖和快乐,把世界的喧嚣变成了音乐。

拍马者的溜须、吹捧、奉承行为，由于动机不纯，其效果也极坏。往往是损人利己，用别人的痛苦换取自己的快乐，把别人的正当利益据为己有，破坏社会风气，败坏社会道德，其影响往往极为恶劣。

3．原则不同。赞美别人是本着真诚、互利的原则，光明正大地对别人的正直善良的品性和才能予以肯定。赞美者与受赞美者是平等的，赞美者的赞美不卑不亢，合理正当，听者的接受也顺其自然，回报以好感或感激。这是一种公正、互利的交往行为和人际关系。

居心叵测的拍马、奉承行为，往往遵循两面三刀、口蜜腹剑、表里不一的原则。拍马者时常在表面上赞美别人，其实并非出自真心，也不讲究真诚原则，甚至笑里藏刀。在得势之前，在不正当的目的尚未实现以前，常表现出奴颜卑膝的样子，一旦得势之后，很可能就出卖以前被赞美的人，恶言攻击那些被利用的人。

4．手段不同。赞美别人是对该赞美的予以赞美，赞美的言行有理有据，有礼有节，合情合理；而拍马、奉承常不顾事实，甚至有时颠倒是非、混淆黑白，把别人的缺点当作优点予以赞美。拍马者常利用别人的心理弱点，见缝插针，用不带善意的讨好话语，来蒙骗别人，让人看不清真情实况，从而为自己达到不正当的目的作好铺垫。

总而言之，只要带着善良的愿望，做到不损人利己，光明正大地赞美别人，就是合乎道德的、有意义的处世艺术。而那种动机不纯正，损人利己，表里不一的拍马和奉承，表面上看类似于赞美，实则是他们对赞美艺术的扭曲和破坏。不正当的拍马行为应被社会所摒弃；善意的赞美之歌应放声高唱。

赞美别人不同于拍马和奉承，善意的赞美是正当的、合乎道

义的；此外，赞美别人，在社会生活和人际交往中，常发挥着重要的积极作用。要想在生活和工作中赞美别人，就需要对这些作用有个明确的认识。概括起来，赞美别人的作用大致有以下几个方面：

1. 赞美能给人带来精神的愉悦。人类心灵深处有一种近乎本能的深层的需要：渴望别人欣赏，希望得到他人的赞美。这种欲望从孩提时代起，在个人遭挫折和受批评之后，尽了努力去学习、工作和表现自己时，尤为强烈。父母、师长乃至同学的点头、微笑、抚摸、鼓掌等平凡的赞赏性行动能使他获得极大的满足。真诚的、恰到好处的、及时的赞赏性评价，不仅可以改善人际关系，而且可以促使受赞扬者积极向上和向善。

一位母亲讲了一件令人深思的家庭小事：我的小女儿经常淘气，而我不得不常常责骂她："不乖就不是好孩子！"但有一天，她表现得特别好，没有做一件惹人生气的事。那天晚上，我把她安顿在床上后正要下楼时，突然听到她低声在哭。我不禁问她是为了什么，她一边哭一边问道："难道我今天不是一个很乖的小姑娘吗？"

这则故事发人深省，它告诉我们这样几个道理：1)人人需要赞美，孩子也如此。确实，在生活中，我们有时可能忽视对某些人的赞美，而只把赞美献给其他一些人。其实，我们应该注意去赞美任何该赞美的人。2)批评的作用最终还要靠赞美去维持。该批评时候还是应该去批评，批评让人认识自己的错误和弱点，帮助人改正和弥补缺点和不足。但是，当别人在努力改正缺点，并取得一定成绩时，赞美可以鼓舞人巩固成绩，继续努力。3)当别人作出努力，并取得一定成绩时，应该予以肯定性赞赏。而该赞美时没有赞美，可能会引起别人精神上的不安与痛苦。小姑娘之所以伤心地哭了，是因为她妈妈没有注意赞美她的优点，而

且在该赞美的时候却没有予以赞美。所以,在生活中,对待任何人,都应该以平常心和平等的态度,去注意和发现别人的优点和长处,对他们的努力和成绩予以恰当地赞美,这有利于良好社会氛围和健康人格的形成。

2. 大度的赞美可以为人提供前进的动力。带有善良愿望的赞美,能够激起他人的进取精神,鼓励他人不断向前,努力奋斗。即使你的赞美与受赞美者的实际状况还有一定的差距,但只要你的愿望是善良正直的,受赞美者自然能领会你的意图,同样能给他们带来精神鼓舞和前进的动力。

美国商界中年薪最先超过 100 万美元的人当中,有一位就是查尔斯·史考伯。他在 1921 年被任命为新组成的美国钢铁公司的第一任总裁。当时他为何能当选呢?是因为他对钢铁生产技术懂得比别人多吗?因为他是一位天才吗?都不是。钢铁大王卡耐基之所以选中他,主要是由于他有善于跟人相处的本领。史考伯说:“我认为,我那能够使员工鼓舞起来的能力,是我所拥有的最大资产。而使一个人发挥最大能力的方法,是赞赏和鼓励。”“再也没有比上司的苛刻批评更能抹杀一个人的雄心的了。我从来不批评任何人。我赞成鼓励别人工作,因此我急于称赞,而讨厌挑错。如果我喜欢什么的话,那就是诚于嘉许,宽于称道。”“我在世界各地见到了许多大人物,还没有发现任何人——不论他多么伟大,地位多么崇高,不是在被赞许的情况下,比在批评的情况下工作成绩更佳、更卖力。”

史考伯的这些成功经验之谈,虽是他个人的成功之路写照,但也反映出一些普遍性的东西:良好的人际关系,是个人积极性得以发挥的源泉,而良好的人际关系需要人们共同去创建,真诚的赞美可以起到相互鼓励、相互协调、相互促进的作用;其次,总的说来,善意的赞美要比刻意的批评好。批评虽能指出别人的

错误和缺点，但指出错误的方法不只是严厉的批评。赞美别人是对别人优点和成绩的肯定和赞赏，但赞美也不一定包庇别人的错误和缺点，巧妙的赞美，也能指出别人的错误，并帮助别人纠正错误。例如，石油大王洛克菲勒对他的合伙人艾德华·贝佛就是如此。有一次，贝佛在南美因决策失误，做错了一宗买卖，使公司损失100万美元。洛克菲勒本可指责和批评一番，但他深知失误是难免的，更何况事情已经发生，而且贝佛也已尽最大努力挽回损失。因此，洛克菲勒没有批评，相反，他还找些可赞许的事来赞扬贝佛，说贝佛保全了60%的投资，已经很幸运了。贝佛从赞扬中得到了安慰和精神鼓励，同时他也认识到自己的错误导致资金损失40%。赞扬也给了他改正错误的勇气和动机。

3. 善意的赞美有利于协调人际关系。人与人之间的交往是否和谐协调，重要一点就是要看人们是否相互尊重、相互信任。真诚、善意的赞美，可以表达对对方的尊重和肯定，同时也可加深彼此之间的好感，增强信任感。

二、赞美别人即使被表面拒绝，受者内心还是高兴的

赞美别人要符合道德。赞美受到表面拒绝的原因来自于两个方面：一是赞美方面；二是被赞美方面。但无论如何，善意的赞美都是有益无害的。

赞美别人的时候，有时可能被别人表面拒绝，但这并不表明

你的赞美就不恰当，就不符合道德，就没有好处而有坏处；也不表明受赞美者不需要赞美，或者赞美对他没有好处，让他不高兴。判断你的赞美是否符合道德，是否正当的原则主要有两条：一是看你赞美别人时，动机是否纯正；二是看你赞美别人，是否伤害别人或其他人，如为赞美一个人而攻击谩骂其他人。如果你的赞美没有违背这两条最基本的准则，就不必为别人表面的拒绝而感到不安，甚至怀疑起赞美的价值和作用。如果你赞美别人时，没有任何害人之意，也就不必担心你的赞美会伤害人。别人表面拒绝，实际上，内心还是愉快的，而且也会感激你的。

譬如，当一位歌星在台上表演到精彩、高潮之时，台下的观众情不自禁地鼓掌、吹呼，歌星自然理解这是观众的赞美之声，但是为了继续表演，他（她）可能用手示意让大家静下来。这表面看，似乎是拒绝观众的赞美。在那种场合下，他（她）用手示意静下来，实际暗示了他（她）已接受大家的赞美，并表示了一定的感激之情。

观众的喝彩，是对演员精彩的表演作出的赞赏和鼓励，并无不正当的企图，因此，演员没有理由，也不会真正地拒绝大家的赞美。演员示意观众停止赞美，是想让大家能继续欣赏到更精彩的表演，希望大家把掌声留在最后，而不是拒绝赞美。所以，善意的赞美是不会被真正拒绝的。

左宗棠的脾气不好，他的脾气有“湖南骡子脾气”之称。左宗棠收复杭州后，兼署浙江巡抚。浙江候补道胡雪岩了解左宗棠的脾气后，便作出决定去投靠左宗棠。因为在他看来，吃硬不吃软的脾气反倒有好处。

胡雪岩初次拜见左宗棠，首先就遇到严峻的考验，如何将左宗棠的“骡子脾气”扭过来。见到左宗棠，胡雪岩说：“大人建了不世之功，特为来给大人道喜！”可左宗棠根本没理这一套，也没

有叫胡雪岩坐下，说道："喔，你倒是得风气之先!怪不得你有能员之名!"

语中带有讥讽，胡雪岩自然听得出来，一时也不必细辩，眼前第一件事，是要能坐下来，摆脱难堪的局面。念头转到，办法便即有了。捞起衣襟，又请一个安，同时说道："不光是为大人道喜，还要向大人道谢。两浙生灵倒悬，多亏大人解救。"左宗棠的态度开始缓和，"不敢当!"左宗棠说，"贵道请坐!"

后来，胡雪岩通过坦率地表白他在杭州的情况，并向左宗棠交出了公款两万两银子，又将自己筹办的一万石大米奉送给左宗棠，作为报效之诚意，并对左宗棠的耿直忠诚大加赞赏，他说："大人也是只晓得做事，从不把功名富贵放在心上的人。"这些奉献和赞美之辞，赢得了左宗棠由衷的感激。最后，左宗棠吩咐听差升炕置酒，两人开怀畅饮，推心置腹，左宗棠最后还请胡雪岩出来帮他负责筹饷之重任。

在这一事例中，胡雪岩从开始不能得到赐座的难堪境地，到最后赢得左宗棠的信任和重用，这一过程历时不长，但其经过是曲折的。胡雪岩最终取得了成功，关键在于他坚持真诚地赞赏左宗棠。一开始，他的赞美并没有得到左宗棠的接受，原因在于他还没有把自己的目的和愿望表达出来。后来，他通过坦诚的交待和善意的奉献和赞赏，使左宗棠了解他的诚意和正当的愿望，从而得到左宗棠的好感与信任。

从这一事例中，我们明白了这样一个道理：只要你的动机是光明正大的，只要你不是有意伤害他人，只要你是为了实现一个善良的愿望，你的赞美再多，也是有益无害的。

生活中，我们有时候可能自己对别人的赞美遭到表面被拒绝而感到尴尬，有时甚至怀疑自己正当的赞美所具有的价值和作用。为了正确地对待赞美被表面拒绝的情形，以便更好地运

用赞美别人的技巧，有必要了解和认识赞美表面拒绝的原因及其含义。

一般说来，赞美遭表面拒绝的原因主要来自于两个方面：一是赞美方面；另一方面是被赞美者。

从赞美方面来看，被表面拒绝的原因大致有：

第一，赞美的场合不太适宜。在有些场合，赞美者对别人的赞美不好被人表面接爱。例如，一个学生在两位教师面前，只赞美一位老师，或给一位老师的赞美要多要好，那么，这位教师可能就要表面拒绝，以淡化学生对自己的赞美，让另一位教师感到心理平衡，以不至于有失面子。

第二，赞美的内容不太合适。有些赞美虽然是善意的，也不损害他人利益和尊严，但其内容也许不太妥当。例如，对受者不太感兴趣的东西大加赞赏，还有对某些东西的夸奖言过其实。这样，被赞美的人有时可能对这种不太得体的赞美没有予以重视，或予以表面拒绝。

第三，赞美的方式、手段不对路。恰到好处的赞美需要赞美者根据受赞者的年龄、性别、个性、需求和行为特点选择与之相适应的赞美方式。譬如，对性格内向的人，宜采用间接的方式予以赞扬；对性格外向的可采取直接赞美的方式；对自尊心强、反应敏感的人宜采用预先赞赏的方式，使其在未来的行为中有一种动力。此外，下属对领导的赞美的最好方式可能是支持拥护型的，领导赞美下属的最好方式可能是关心鼓励型的。

第四，时机把握不当，让人一时不易接受。善意的赞美也应讲究适当的时机，不是无时无刻都要赞美别人。赞美别人应该讲究适时适度的原则，才能让人从容接受。所谓适时，就是要在别人希望得到他人赞美时，而给予适当的赞美，这样效果就会更好。例如，当你的孩子开始学画时，他拿来一张自己刚画好的画

给你看,此时此刻,他最希望得到你的赞美,如果你欣然地予以赞赏:“画得真漂亮!你真聪明!”这会给他以极大鼓励,从此他也就可能对画画产生浓厚的兴趣。在有些时候,如双方都在一本正经地讨论某个严肃问题时,赞美如果与问题无关,就会影响问题讨论的连续性,从而让对方一时不能理解和接受。

从受赞美者的角度来看,他们之所以表面拒绝别人的赞美,可能是出于以下几种原因:

第一,是性格方面的原因,有些人的性格比较内向,对外面的世界,常持以谨慎小心的态度,很少把自己的真实想法表露出来,他们的行动常与内心意愿不尽一致。比如,对别人提供的帮助、好处以及赞美,他们常常谨慎地予以谢绝。尤其是对公开的夸奖和赞扬,他们显得格外谦虚,而且在表面上还要做出拒绝的样子。但这都不能反映他们的内心世界,有些时候,他们表面拒绝,内心接受;有些时候,表面的拒绝也反映他们的真实想法。

第二,受赞美者一时尚未理解赞美的真实意义,因而在接受赞美时,表现出谨慎态度。此时的表面拒绝,反映出他们对赞美持保留和观察态度,并不一定说明他们对赞美的否定,或对赞美的反感。他们仅仅以表面的拒绝来与赞美者保持一定的距离。

第三,对善意的赞美,受者即使在表面上拒绝,而在内心还是感激的。如果赞美的动机纯正,赞美时不贬低他人而抬高一人,那么赞美本身就没有什么不可取的地方,即使有时的夸奖有些夸张,与事实不太一致,这对受者也不会造成损失,反而或多或少地表达了赞美者的好感。因此,严格说来,受者是不会、也不应该排斥这种赞美。但在有些时候,受者可能考虑其它方面的因素,而表面拒绝,不过这并非是排斥或反感。例如,在某大学某系某教研室的一次推举教研室主任的会上,A 君对 B 君大加赞美,说 B 君学历高、资历深,能吃苦耐劳,科研能力强,成果

辉煌，教学效果佳，为人又正直，最后A君建议推举B君为教研室主任。B君听后，提出了相反的意见，并表示不愿担任此类职务，而且态度坚决。如果从表面上看，似乎B君反对A君对他的赞扬，其实并非如此，B君只不过拒绝A君的某一项建议，而没有真正拒绝或反对A君的赞美。事实上，后来B君对A君非常信任，也很友好。这表明，B君在内心并不反感A君，相反却很有感激之情。

此外，有些时候，对赞美的表面拒绝，实际是一种礼节客套，并不代表真正拒绝之意。在中国传统礼俗文化中，提倡谦虚好礼，因此对别人的夸奖也要保持谦虚的态度。通常情况下，回答别人给自己的夸奖时常用“不敢当”、“您过奖了”、“哪里哪里”、“还不行”等否定式，从字面上看，好像是拒绝，其实是一种答谢的礼节。对这一点，西方人常不理解，以为自己的赞美被拒绝，于是感到十分尴尬。例如，有位外籍英语教师在校园里遇到她班上的一位中国学生，他们聊了几句后，外籍教师赞美学生道：“您的英语说得真流利！”那位学生得到夸奖，感到羞涩，连忙答道：“No!No!No!”外籍教师目瞪口呆，十分尴尬。后来她通过进一步了解中国文化，才知原来这是中国人的一种客套。而在美国文化中，日常交往的第一原则就是学会赞美，然后对别人的赞美给予感谢，所以他们的日常寒暄，开头大多是赞美。

赞美别人被表面拒绝，这是正常现象。但不应因此而怀疑赞美别人的积极意义，也不要因此而害怕弄巧成拙。因为如果你的赞美动机和手段都是正当的，没有伤害别人之处，那么赞美本身则是善良的，不至于造成对他人的危害。人人希望得到赞美，因此善意的赞美不会被真正拒绝。表面的拒绝，只反映暂时的表现形式。受赞美者内心还是愉悦的，也会有感激之意。总之，善意的夸奖有益无害。

三、称赞别人是与他人接近的最基本方式

称赞别人是社交中的一种基本方式。因为适当的赞美可以缩短彼此间的心理距离，可以使对方得到心理平衡和精神安慰。

与他人接近的方式方法很多，其中称赞别人不失为一种基本方式。称赞别人是通过恰当而有艺术性的语言或行动，表达自己对对方优点、长处、努力和成就的称道和赞许，以达到彼此的沟通以及相互信任。

作为一种与人接近的重要方式，称赞别人常常被有些人忽视或误解，结果使这些人失去了一种重要的交往手段和技巧。当他们在与人交往时，可能就显得僵硬而无弹性，而且难以进入相互信任和融洽的境地。

社会上确有一些拍马、讨好的卑鄙小人，他们有时靠称赞别人而得以青云直上，并做出许多不道德行为。客观地分析，这些卑鄙小人并非光靠不道德或卑鄙就能取得一时成功，如果这样的话，社会也就无需道德了。卑鄙小人的暂时得势，从另一角度看，他们掌握了有效的处世技巧。而这种技巧具有普遍意义，并不为不道德之人所专有，只不过有些小人学会运用罢了。小人的卑鄙和不道德，并不是因为他们运用了这些技巧而不道德，而是他们本身就是不道德之人，他们在观念上、动机上，具有邪恶的成份和不道德之处，因而他们在运用这些处世技巧后，做出了不道德的事。所以说，称赞别人是一种交际技巧和工具，其本身其实无道德和不道德之分，是一种中性的东西。这犹如一把菜

刀，邪恶的歹徒使它变成罪恶的帮凶，而善良的人则将它作为美好生活的伴侣。因此，在社会生活中，人人都可以运用，而且有必要运用赞美别人的交际技巧。只要我们心地善良，称赞别人也就不会变成不道德的行为。

称赞别人可以促进与人接近，增进相互关系，有助于相互信任和取得别人的帮助。与人接近主要是心理和情感上的接近，而称赞别人正好能在很大程度上缩短彼此之间的心理距离，从而为彼此的接触和交往打下了基础。

首先，称赞别人能缩短心理距离，其表现为对情感距离的缩短。真诚的赞美是一方对另一方表达善意和好感，使对方解除了戒备心理，这无疑增进了彼此之间的亲近感。

秦朝末年，项羽和刘邦争夺天下。外黄城原为汉王刘邦部下的大将彭越所占领，楚霸王项羽一时攻不下，损兵折将，好不容易才攻破。破城之后，彭越逃走，可怜的百姓却面临着一场浩劫。楚霸王下了一道命令，要将城里 15 岁以上的男子全部活埋，因这些百姓曾帮助汉军守城。消息传来，全城一片哭声。在这紧急关头，有个 13 岁的小孩挺身而出，走进军营，求见楚霸王。楚霸王一见这个小孩，就说："你这小孩儿胆子倒不小，竟敢前来见我呀！"

这小孩知道楚霸王爱听奉承话，就专拣好听的说："大王常说自己是百姓的父母，我是百姓的一员，当然是你的孩子了。孩子想念父母，难道还不敢见一见吗？"

一句话，就把楚霸王说乐了，项羽的口气也变得温和了："你找我有何事，就直说吧！"于是小孩向项羽陈述了杀害全城百姓的严重后果："如果其它地方老百姓听说您会坑害投降的百姓，就不会开城迎接而会拼死抵抗，这样你处处受敌，要攻占地盘就得付出更大的代价。"这些话击中了楚霸王的要害，于是他便打

消了罪恶念头。全城百姓都因而免遭劫难。

小孩初次见楚霸王，巧妙地运用"百姓之父母"这一赞美之词，称赞了楚霸王，从而一下子便把自己与对方之间的关系纳入到家庭关系、亲人关系之列，这无疑使彼此之间的心理和情感距离缩短了很多。然后又通过利害关系的分析和说理，使对方进一步了解自己的善良愿望，直至对方接受自己的建议。从这一过程来看，通过称赞对方来表达亲近感，在人际交往中起着重要的促进作用。

称赞别人，是对别人的肯定和尊重，这同样也能为自己赢得别人的尊重和好感。在与人交往和处世中，相互尊重非常重要，尊重是交往的感情基础。

一次，曾国藩用完晚饭后与几位幕僚闲谈，评论当今英雄。他说："彭玉麟、李鸿章都是大才，为我所不及。我可自许者，只是生平不好谀耳。"一位幕僚说："各有所长：彭公威猛，人不敢说；李公精明，人不能欺。"说到这里，他说不下去了。曾国藩问："你以为我怎样？"众人皆低首沉思。忽见走出一个管抄写的后生来，插话道："曾帅是仁德，人不忍欺。"众人听了齐拍手。曾国藩十分得意地说："不敢当，不敢当。"后生告退而去。曾国藩问："此是何人？"幕僚告诉他："此人是扬州人，入过学，家贫，办事还谨慎。"曾国藩听后就说："此人有大才，不可埋没。"不久，曾国藩升任两江总督，就派这位后生任盐运使。

曾国藩自称自己是不好谀、不爱奉承的人，可是，在听了一位管抄写的后生的"仁德"赞美之词后，十分得意。虽口中说"不敢当"，但实际上却是正中下怀。由此便推导出"此人有大才"的结论，并最终将此后生提升到盐运使这一高位。由此可见，一种由衷的赞美，一种恰到好处的赞美，往往可以为自己赢得尊重和信任。曾国藩提携管抄写的后生，就是例证。曾国藩仅以一言

而断定别人有大才，这看上去似乎很偶然，好像曾国藩太感情用事了，事实不会如此简单。后生仅因一句赞美之词而得升迁，其中感情因素自然有所作用。但更重要的是，曾国藩从这句话判断此人善于为人处世。善于为人处世，就是一种很重要的才华和能力，所以曾国藩认为“此人有大才”不无道理。由此可见，后生得重任并非靠吹牛拍马来达到的，而是凭自己善于赞美、善于处世的才能，而得到他人信任的。

有些赞美可以使对方得到心理平衡和精神安慰。当别人受伤害、遭挫折或处在逆境之中时，赞美和鼓励可以抚平其伤口，帮助其振奋起来；同时，赞美也加深了你与对方的感情，促进了彼此的相互合作。

三国时期，魏王曹操准备镇抚关中之后，即回师洛阳。可是关中某地豪强许攸拒绝率领部下归顺曹操，还说了很多辱骂曹操的话。曹操大怒，准备下令讨伐许攸。群臣都纷纷劝谏曹操宜用诏抚的办法使许攸归服，以便集中力量对付蜀、吴。曹操大怒，横刀膝上，群臣们吓得不敢作声了。

留府长史杜袭却仍要上前劝谏，曹操劈头喝道：“我的主意已定，你不要再说了。”杜袭说：“如果殿下的主意是对的，我愿协助殿下确定下来；如果殿下的主意不对，即使确定下来，也可以改正，殿下不许我说话，这可不是您对下级一贯开明的态度呀。”

曹操说：“许攸竟敢蔑视我，我怎能饶了他？”杜袭问：“殿下看许攸是个什么样的人呢？”曹操答道：“不过是凡人罢了。”杜袭又道：“对呀，只有贤人才了解贤人，圣人才了解圣人。像许攸这样的凡人，怎么能了解殿下的非凡为人呢？所以，你犯不着生他的气，现在大敌当前，豺狼当道，你却要先打狐狸，人们会议论你避强攻弱的。这样进攻算不上勇敢，收兵也算不上仁义。现在小小许攸，哪里值得烦劳殿下的圣明威武呢？”

曹操听了这番话，觉得很顺耳，已经伤害的自尊心得到了补偿，就很爽快地接受杜袭的劝告，以优厚的条件诏抚许攸，许攸果然归服了。

从这一事例可以看出：一、杜袭敢于劝谏曹操，因为他的动机光明正大，是为了国家全局利益而考虑，而不是出于个人的恩怨或为个人利益着想。二、杜袭寓劝谏于赞扬之中，大胆地运用赞美之词，从而达到了让曹操接受自己观点的良好效果。这表明，在与人相处和合作中，赞美别人必不可少，也非常重要。因为赞美是对别人成绩予以肯定，从而指明了继续努力的方向。同时也间接地辨明了缺点与错误，并为改正错误明确了方向。赞美的口气能够鼓励人去改正错误。三、曹操最终采纳杜袭的建议，一方面反映了杜袭的赞美和说服的技巧运用得当，另一方面也反映了真诚的、善良的赞美和劝谏，其自身也具有一些合理的内容，如其中对利害关系的合情合理的分析，对于稍有理智的受者来说，都会接受的，因为它能够产生较好的效果。

四、有时违心地说别人好话是不可避免的

灵活运用违心善意的赞美，有时会产生比实话实说和不赞美更好的效果。对有些病人，要给予赞美；为了更长远、更全面的利益，有时要赞美你不喜欢的人；为了应酬，有时也要违心地说好话。

生活情境千差万别，社会关系纷繁复杂。我们不可能在任何情境中，对任何人，任何时候都要把自己的真实想法说出来，对别人的赞美都要由衷而发。因为有时候，按自己主观的感受

和想法来表达，会产生不良的效果。很可能伤害对方的情感，影响关系的和谐；此时不按自己的心愿给别人以某种赞美，效果可能更好。

诚实、真诚是一种美德，也是人际交往中应遵循的道德原则。人与人之间应该以诚相待，彼此诚实。同样，在给予别人赞美时，也应该是真诚的、善意的。诚实、真诚原则的实质就是真心与人为善，给人带来益处。具体说来，就是包括两个方面：一是动机目的方面，应该是善意的、正当的，而不具有不正当的动机；二是效果方面，真诚、诚实应给各方都能带来益处，而不致损害某一方利益。

如果我们把握了诚实、真诚原则的实质，也就有了正确地认识和对待违心地赞美别人这一交际技巧。

有人也许认为，违心就是违背良心、违背意志、违背道德规范，因此违心地赞美别人，就是违背道德规范，违背诚实和真诚的原则，这是不可取的，于是加以拒绝和排斥。

再者，违心地赞美别人，也不是违背良心，违背事实，而是打破某些陈见和僵持的局面，真诚地寻找和发现别人的优点和长处，并予以赞美。这是一种勇敢、大度、正确的举动。人们在社会认知中，常有“光环效应”的心理特征，在认定某人是好人以后，就认为这一个人一切都是好的；而认定某人是坏人以后，就认为这人一切都是坏的。同理，当人们觉得对某人应予以赞扬以后，就认为此人的一切都应绝对给予赞扬；而对那些经常挨批评的人，却忽视对他们的赞扬，因为人们总觉得此人不值得赞扬或无可赞扬之处。其实并非如此，人人都有优点和缺点，对任何人的优点，该赞扬的还要予以赞扬。所谓违心，有时就是指自己本来不喜欢或讨厌某人，而结果则给此人以赞美。由此可见，违心赞美是迈出陈见的勇敢一步。此外也表明，违心赞美别人，违

背的常常不是道德，而是自己的主观陈见和不适时宜的主观好恶。因此，违心地赞美别人，只要是善意的，那就是明智之举，是心理成熟的标志。

在社会交往中，我们所处的对象并不一定与我们有深厚的感情和密切的关系。很多交往是事务性的、功利性的和应酬性的，所以，在不同类型的交往中，由于与对方之间的感情有深有浅，这也就意味着在赞美别人时，不可能都如此动情、由感而发，很多情况下，赞美是不带浓厚感情色彩的应酬客套，也可能是我们所不喜欢、不情愿的交往方式，但是这些又是不可缺少的。

在选择交往处世策略时，我们不仅要带着正当、善良的动机，遵循诚实、真诚的原则；同时我们还应充分考虑各种策略的效果，也就是要分析各种策略的利害关系。在不同情况下，对待不同类型的人，选择不同的策略就有不同的效果。当然，我们应该选择有利的、效果更佳的策略，这样，在我们不愿赞美某人时，如果选择赞美的策略，会对各方都带来更多的益处的话，那么就应该选择这一策略。因此，为了达到更多、更好的目标，违心地赞美别人是不可避免的。

为了正确对待和灵活运用违心的善意赞美技巧，我们应该首先了解在哪些情况下违心地赞美效果更佳。从现实社会交往需要的角度来看，在以下几种条件下，灵活地运用违心的善意的赞美，可能产生的效果要好于说实话和不赞美：

第一，对有些病人，有时需要违背实际情况给予赞美或说些好话。病人与平常人不一样，按现代医学理论来看，病人是其身体和精神受到病魔侵害的人。病人不仅需要得到药物的治疗，同时也需要精神的治疗。所谓精神的治疗，就是医生、病人亲属、朋友要给予病人安慰、鼓励，给其提供精神力量，促使其向积极和好的方面转化。赞美、夸奖的话是最好的鼓励方法。因此，

对待病人,宜多给予赞美和鼓励,即使有时候的赞美不和事实相一致,多说鼓励的话也有益无害。譬如,你去看望患绝症住院治疗的病人,即使你看到病人的气色比以前差多了,病情明显比以前恶化,但此时,你也应该说:“你的气色好多了!脸色也比以前好看!”而不能说:“你的气色比前几天差多了!”更不能说:“你得的是癌症,病情在一天一天地恶化。”很显然,前者更合情合理,实际效果更佳,虽然不符合事实,但对病人没有产生危害,反而能使病人从中得到鼓励和愉悦。如果是后者,虽然符合事实、真情,但对病人来说,是一种打击,其效果是负面的。

这一事例表明,有时候,善意的、违心的好话,虽然违背事实,但其效果比符合事实的话要好得多。因此,现实生活中,我们在选择行动策略时,都应该权衡利害,认真斟酌,选择一种效果更佳的方案,对自己对他人都有更多的益处。

第二,为了更全面、更长远的利益,有时你必须赞美你以前所不喜欢的人。人是社会的人,离不开一定的社会关系。个人的力量是单薄的,只有发挥社会关系的作用,才能壮大自己的力量,以更好地实现自己的理想目标。因此,如何处理社会关系这个问题,有着十分重要的意义。

赞美别人常常能够增进人与人之间的情谊,促进人际关系的协调。为了顾全大局,求得进一步发展,有时候你必须抛弃前嫌,与关系不好的改善关系,以便相互帮助、相互支持。在与你以前所不喜欢的人相处时,适当的赞美可以消解心理障碍,缩短彼此之间的距离。

第三,为了应酬,你有时必须违心地说人好话。很多社会交往是表面化的形式,是一种客套、礼节和应酬。既然是应酬,也就是必须应付的场面,当然也就不一定事实上出于你的所好,或你所情愿做的。有些应酬场面,也许你并不喜欢,甚至很厌恶,

但是你必须去应付，否则就可能导致更糟糕的结果。不违背良心，不违背自己的意志，这是人做事的准则，但这一准则必须有一个前提，那就是我们的意志、愿望是正确的、合理的。正确的意志，能产生良好结果，带来更多的益处。譬如，在一个应酬的酒席上，你可以有两种意志：一是赞美某一重要人物，以和他接近；另一是不想赞美此人。如果前者能给你以及你的单位都能带来更长远的利益和方便的话，那么这就是正确的意志，你的行为就应遵循这一意志。如果后者在某种场合能产生良好的效果，那同样也是可取的。总而言之，违心并不是违背正确的原则和意志，而是遵循了正确的意志原则。因为，有时为了有效地实现善良的愿望，就必须去做自己不情愿做的事。

五、赞美别人是走向成熟的标志

真正做到善于赞美别人不是件容易的事。善于赞美别人是对别人优点的肯定、赞赏和容纳，是一个人心理成熟、人格成熟的标志。

赞美别人表面上看好像是成人之美，其实也是成己之美。善于赞美别人，恰到好处的赞美，也使自己的心理、人格、思维和能力走向完美，走向成熟。不善于赞美别人，不愿意赞美别人，或不敢赞美别人的人，都是因为对赞美别人的性质和意义缺乏正确的认识，把善意的赞美与小人的拍马、奉承混为一谈。如果正直、善良的人学会称赞别人的艺术，更善于赞美别人，那么他们就更能在社会中发挥自己的优势和特长，对社会更有贡献。如果正直、善良的人比那些卑鄙小人更能运用赞美的艺术，卑鄙

小人就会失去市场，社会也就会变得更加美好、善良和公正。所以，为了社会的正义事业，为了社会的公正，善良老实的人，应该学会和掌握有效的赞美技巧，来充实和完备自己，使自己更成熟，更具有打击社会不正之风的能力。

赞美别人看上去是很容易的事，其实真正做到善于赞美人则不是件容易的事。如果能在为人处世方面，熟练地掌握了这一技巧，说明一个人已经相当成熟。

首先，善于赞美别人是心理成熟的标志，赞美别人是对别人成绩和优点的肯定、赞赏和容纳，而在日常生活和工作中，做到这点并非易事。通常情况下，人们常把目光只放在自己身上，而忽视去了解别人的优点以及心理需要；另外，知识、才能等相同的人之间，有时因为彼此相似，又有相同的利益目标，在竞争中就更不愿承认别人优于自己，甚至还会有嫉妒心理，所有这些显然是心理不太成熟的表现。心理成熟的人，非常善于理解人，接纳人，积极主动地去发现别人的成绩和长处，努力去创造良好的人际关系的环境。

伏尔泰说过："凡缺乏才能和意志的人，最易产生嫉妒。"但有时有才能和意志的人，也会产生嫉妒。重要的是，成熟的人应该勇于消除嫉妒，慷慨地赞美别人。

战国时期，秦国的势力强大，独霸天下的野心日趋明显。对待其它诸侯国，常以霸权的姿态处之。赵国的蔺相如在"完璧归赵"和"渑池之会"后，为赵惠王保住了和氏璧，又为赵惠王在秦王面前赢得了面子。于是赵惠王委以重任，相如位在廉颇之上。廉颇为此而不高兴，心想：自己有攻城野战之功，而蔺相如仅凭三寸不烂之舌，竟位居我上。于是廉颇宣布："我见相如，必辱之。"相如得知后，没有与廉颇争强，而是处处谦让，而且还在自己的舍人面前夸奖廉颇，说廉颇比秦王还要威武，相如敢廷叱秦

王，辱其群臣，唯独畏廉将军。蔺相如还说，秦王不敢攻赵，正是因为有廉将军和自己都在，如今若两虎相斗，势不俱生，应该先国家之急而后私仇。廉颇听说这些话之后，向蔺相如负荆请罪，并夸奖蔺相为宽厚仁义之人，于是两人成了莫逆之交。

从这一故事可以看出，有时候赞美别人特别重要，但又特别难以做到。蔺相如在位高于廉颇的时候，受到了廉颇的鄙视，廉颇公然提出还要侮辱他。但他仍以大局为重，以国家利益为重，而没有记恨私仇，并慷慨地赞美廉将军的军事才能以及为国家作出的贡献，而这一步是一般心理不成熟的人所难以迈出的。蔺相如则从容地迈出了这一步，从而赢得了廉颇的敬仰。

第二，善于赞美别人是人格成熟的标志。赞美别人需要有自信和勇气，需要有广阔的胸怀，需要有坚强的意志，能善于赞美别人的人，反映了他在这些方面比较成熟。

1971 年 7 月 29 日，基辛格率代表团秘密访华，打破了中美中断 20 年的外交僵局。来华前，他们设想中方的态度一定很冷淡、很强硬，因此基辛格一行非常紧张。但周恩来在钓鱼台国宾馆会见他们时，却与设想的截然相反。周恩来微笑着握住基辛格的手，友好地说："这是中美两国高级官员二十几年来第一次握手。"当基辛格把自己的随员一一介绍给周恩来时，他的赞美更是出乎他们意料之外。周恩来握住霍尔德里奇的手说："我知道，你会讲北京话，还会讲广东话。广东话连我都讲不好。你在香港学的吧！"握着斯迈的手："我读过你在《外交季刊》上发表的关于日本的论文，希望你也写一篇关于中国的。"

周恩来的几句欢迎辞蕴含着高超的赞美技巧。他被誉为世界最杰出的外交家之一，由这一简短的外交礼仪中，便可看出他获得盛誉的原因所在。同时，在这几句简短的赞美之辞中，折射出的是周恩来总理的高尚人格。他那广阔的胸怀，细心待人、善

于发现别人长处并予以赞美的品格不能不让人钦佩，不能不让人心动。

最后，善于赞美别人是思想成熟的标志。要做到恰到好处地赞美别人，有时不仅需要勇气和大度，而且还需要远见卓识。善于赞美别人的人，常常能顾全大局，从整体的利害关系方面来加以认真考虑，并能选择有效的行动策略；此外，掌握赞美人的技巧，还需要善于为长远的正当利益作打算。譬如，在一个单位或集体里，一个善于为自己的前途发展和个人长远的正当利益着想的人，就会注重与周围的人处好关系，团结一切可以团结的力量。要与别人融洽相处，并得到他人的支持和帮助，首先自己就必须去尊重别人，肯定别人的成绩和优点，并予以适当的赞美，把自己对别人的好感表现出来，这样才能达到与人沟通和相互合作的目的。

第十章　怎样学会强硬

忍让应该讲究原则，无原则地忍让和忍让过度都是懦弱的表现。对欺弱怕强的坏人强硬些、勇敢些。强硬是个人利益的护身符，是维护社会正气的金色盾牌。学会强硬首先要克服心理障碍，其次要掌握强硬的方法。

宽厚待人，以礼相让，这是中国人的传统美德。在现代社会，仍有重要的价值，值得倡导。在人与人的交往中，对他人的缺点和错误，给予宽容和理解，并帮助他们予以改正，这对维护人际关系的协调和谐相当重要。如果事事都斤斤计较，那就免不了彼此间的唇枪舌剑和相互攻击，从而导致关系恶化，彼此难以融洽相处。忍让是必要的，在与人相处时，应该做到能忍则忍。但是，忍让应该讲究原则，讲究尺度，不应该无原则地忍让妥协，也不能忍让过度。无原则地忍让和忍让过度都是懦弱的表现，不是一种美德，而是助长恶势力的猖狂。对别人的缺点和

误解，有时可以也应该予以宽容和谅解；但是当别人有意攻击和侵害你的正当权益和人格时，如果对这种不道德行为你不予还击，而仍然一味忍让，这无形中显示了你的懦弱和胆怯，从而助长了不道德的行为继续蔓延，为不道德行为的滋长提供了土壤。如果我们对这些欺弱怕强的坏人强硬些、勇敢些，对他们的欺人行为予以激烈的反抗和还击，就会使他们胆战心惊，他们的嚣张气焰将受到严重打击，他们的欺人行为也就无处藏身。所以，强硬不仅是个人利益的护身符，而且也是社会正气的金色盾牌。

一、解决心理问题

忍让是必要的，但忍让决不是软弱可欺。生活中的大多数人都是老实人，凶狠多是伪装起来的东西。对于种种利益和利害关系的过分依赖是老实人软弱与窝囊的来源。

自然界中有弱肉强食的竞争原则，人类社会有欺弱怕强的现象，这两者之间，有某种共通的原理，也有不同之处。人类社会毕竟有道德规范，人毕竟是有感情的动物。人类社会中，并非所有的强者都要吞食弱者，欺负弱者的人也不一定事实上就是强者，但是欺人者奉行的原则是欺弱怕强。也就是说，如果你表现出懦弱，那些不讲道义的人就可能要把你作为欺负的对象；如果你表现出强硬，那些不道义的欺人者胆子就会变小，不会轻意欺负你。

社会上常受人欺、受气的人，并不都是弱者，很多人是因为心理上的胆怯、犹豫，从而给不道德的人以可乘之机。如果那些

人解决了认识问题，克服了某些心理障碍，在不道德的人面前学会强硬些，那么他们就能维护自己的正当权益，防止小人的侵害，打击社会的不正之风。

1．忍让是必要的，但不能给人留下软弱可欺的印象

在适合丁香的地方种下丁香，在适合蓟草生长的地方植下蓟草，其实都是为拥有余馨。人与人交往也是一样，该忍让的时候应该忍让，该强硬的时候就应强硬，这都是为了和谐和公正。

忍让是对别人无意的或没有恶意的缺点、失误和过错给予谅解、容忍和宽让，不过分计较或给予回击和报复。忍让并非是对别人错误的认可和肯定，而是从实际效果的角度考虑，暂时给予宽让，目的是能更好地帮助别人纠正错误，弥补缺点。忍让绝对不是对恶的、不善的人和事给予宽容和接纳，更不是纵容邪恶。因此。忍让必须讲原则，对别人恶意的攻击，动机不正的行为，理当不能忍让；如果容忍，就是纵容恶势力的发展。此外，忍让也不能超过一定的限度，超过一定限度的忍让，过于宽厚仁慈，往往给恶人以可乘之机。因为过度忍让，可能会给人以软弱可欺的印象，而那些不道德的欺人者正好喜欢欺负软弱的人，这样过度忍让为不道德的行为提供了攻击目标。因此，该强硬时就应强硬，反而使那些不道德之人无懈可击，从而更有利于社会公正、平等之风的形成。

王红毕业后，被分到一座远离故乡的小城工作。身边突然少了许多熟悉的面孔，突然少了许多友好的问候。由于单位住房紧张，王红和两位年长的同事同住一室。初涉人世的她，把一切都看得那样至真至美，相信给人以丁香，手上总会沾有余馨。依据“丁香原则”，她在宿舍里承担起买早饭和买菜的任务。辛

辛苦苦任劳任怨地承担着室内大部分家务,不仅没有得到一句回报,反而常遭指责:饭菜做得不香了,炉火生得不旺了……起初,王红总想以忍让妥协来避免冲突,可是得到的却是变本加厉的埋怨和指责。于是她开始痛苦地思索:在人与人的交往中,自己小心翼翼种下的是一棵芳香四溢的丁香,可得到的却是一棵满是刺儿的蓟草。难道自己做错了吗?在她的善良受到伤害后,她渐渐意识到不能再一味忍让,不能盲目承受份外的事,要以蓟草去回报蓟草!

有一天早晨,王红没有像往常一样去买早饭,整理完毕后就推车去上班。这时同室的一位很不客气地喊住了她:“炉子没封呢! 你就去上班?”她转过身正视着这位,坚定地说:“为什么非等我去封?”就这样她们开始了内战。从此后,王红再也不像以前那样不停地忙碌,也不理会同室的那位同事。后来那位同事主动向王红道歉:“红子,我们不应该那样待你。可有时就像一种惯性一样,我无法收敛自己的无礼,直到那一次你淋漓尽致地指责了我。经过几天的思考,我决定向你道歉,不知你能不能给我一次机会?”

在这一事例中,王红开始尽管仁至义尽,宽容忍让,本以为这样可以缓解矛盾,促进关系和谐,可是结果却得到指责与苛求。这表明忍让即使是善良的,但不一定就会带来善良的结果。这是因为忍让过了度。如同良药一样,药量适中,有利于治病和身体康复,但如果服用过量则可能对身体其它一些功能造成伤害。

人际关系和谐与协调的基本机制是善良和平等,光有善良,没有平等,就会出现一厢情愿,一方善意助长另一方无礼,从而使双方关系出现不均衡,矛盾和冲突也就无法避免。而王红开始以“丁香原则”为指导思想并没有什么错,但是情况在不断变

化，自己的原则也应该变化，当自己受到第一次指责时，就应该予以回击。因为在自己付出善良的劳动后，不仅没有得到赞美的回报，反而受到了指责，这本身就是不公正的、不符合道德原则的，对 不道德行为就不能容让。忍让就表现出自己的软弱，这样也就会受到第二次、第三次……的攻击和指责。因为忍让对不道德行为来说，就是纵容。对不道德行为的忍让，就会让不道德行为形成惯性，难以收敛。

对不道德、不公正的行为予以强硬的回击，同样也是帮助别人改正错误、改善人际关系的重要手段。王红的强硬和据理力争，也纠正了同室其他两位同事的错误，使她们走上了正直之路。

在社会交往中，对别人不怀好意的攻击、谩骂和侵害行为，不能忍让过多，否则就会给那些不怀好意的人以懦弱可欺的印象，他们就会得寸进尺，变本加厉。适当回击，会抑制他们的不善念头，防止他们作进一步的侵害行为。萧军痛打狄克们就制止了他们的再次攻击。

当萧军的《八月的乡村》出版轰动文坛时，一些反动文人群起围攻。他们不但攻击萧军，也把矛头对准鲁迅。他们知道，鲁迅为《八月的乡村》作序，高度评价了这部作品的思想艺术成就。暗藏在革命文艺队伍中的张春桥，秉承主子的旨意，化名狄克，以“左”的姿态来诋毁鲁迅和《八月的乡村》。他在崔万秋编的《大晚报》副刊《火炬》上发表了一篇题名为《我们要执行自我批评》的文章，借用斯大林的话，指桑骂槐，不点名地攻击鲁迅对《八月的乡村》是无原则的吹捧，“无异是把一个良好的作者送进坟墓里去”。攻击《八月的乡村》是一本不真实的书，指责萧军“不该早早地从东北回来”。张春桥这种“左”的面孔和要执行自我批评的伎俩，比那赤裸裸的恶毒攻击还要厉害。于是鲁迅和

萧军撰文予以有力的回击,狄克们暂时龟缩起来,不久又开始了新的攻击。萧军当时觉得不能再忍让了,同他们舞文弄墨实在没味道,不如用拳头狠狠地教训他们一顿。

萧军经过查问,找到了张春桥和马吉峰办小报的那个所谓的编辑部。萧军一见他们,劈头就问:“那篇侮辱鲁迅先生的文章是谁写的?”“是我写的!你要怎么样?”马吉峰站出来应战。“好样的,有种!”萧军轻蔑地笑笑,然后严厉地指着他的鼻子说:“我没有工夫写文章同你们纠缠。听着,我就是要揍你们。你们若能打败我,以后随你们骂去,悉听尊便;如果打不过我,就请免开尊口,否则决饶不了你们!”“好吧! 奉陪!”狄克故作镇静地说,“请你定时间、地点!”“明晚八点,在徐家汇南草坪!”萧军说完扭头就走。

第二晚上,他们按约定时间地点进行了决斗。不经几回合,萧军就把马吉峰打倒在地,用脚踩住他,厉声问道:“还写不写那种狗屁文章?”马吉峰连连告饶:“不敢了,不敢了!”

正当的文艺批评和讨论,应该接受和容纳。文艺批评及评论是针对作品而发,而不该针对作者本人,更不应该借文艺批评而攻击作者的人格。狄克们在小报上发的小文章,其目的在于攻击鲁迅和萧军的人格,因而不是正常的文艺批评。萧军对这种虚伪邪恶的行为不予接纳,并予以狠狠的反击,这是正当合理的,如果他不予以还击,反动文人绝对不会放弃谩骂和人身攻击,甚至会变本加厉,结果险恶的势力就可能毁坏自己的正直的名誉,从而导致是非颠倒,乌云遮天的局面。因此,从维护正直、善良的目的来看,萧军选择打击反动文人的策略是正当合理的,同时也是明智之举。因为这一方法效果显著,干净利落。

毛泽东说过:“人不犯我,我不犯人;人若犯我,我必犯人。”这句话道出了人与人相处的基本行为准则,也是一种道义准则。

不伤害别人，不侵犯别人的权益，这是最基本的前提；对别人的有意侵犯和攻击行为，以牙还牙，同样也是正义的举动。忍让有时是必要的，比如对别人的一时误解、过失、脾气暴躁等缺点和不足，应予以适当的谅解、劝导和容忍，有时候，对别人的小过失，或因小事而斤斤计较，针锋相对，直面指责，可能效果更差，不能达到帮助别人认识和纠正错误的目的，甚至可能出现自己错误地去对待别人的错误，这也没有达到公正的目的，因此有时小不忍则乱大谋，小事不能忍让，有可能防碍长远目标的实现。但忍让不能示弱，忍让必须首先表现出自己是强者，然后再予以忍让，这样才能表现出自己的忍让是一种仁义，而不是懦弱。比如关羽在华荣道上放曹操一马，就是在自己是强者的时候，给对方以宽恕、忍让，从而才表现出仁义大度，而不是胆怯怕事。在生活中同样如此，当别人攻击自己时，首先应表现出自己是坚强的，是可以与对方抵抗的，或能战胜对方，但为了给对方以仁慈宽厚，为了对对方有好处，暂不予以还击，同时也要表示出忍让是有限度的，忍让并没有放弃还击的权利。通过这样一种表现方式，既能让对方感到你的忍让是一种美德，也能达到制止对方继续犯错误的效果。

2. 大多数人实际是老实人

大多数人的厉害都是一种表面的东西，都有伪装的成份，每个人都有胆小的一面。

社会上除了那些亡命之徒外，大多数人实际上是老实人。有时候，某些人可能表现出凶狠强悍，其中有很多成份是强装出来的，其内心实际很虚弱。有些流氓虽表面凶神恶煞，气势可怕，其实内心很胆怯，很多不过是“准流氓”，并非那种穷凶极恶

的亡命之徒。对那些“准流氓”，我们应该抓住他们的弱点，给予威胁，以表明自己的强硬。也就是说，我们也必须学会假装，把自己装扮得强大一些、凶狠些。这并不是说，应该学坏，学狠毒；而是指，为了保全自己的正当权益和生命安全，不致受那些不道德之人或流氓的侵犯，我们必须表现出强硬。因为对于那些不道德之人或流氓、准流氓来说，他们害怕的是强硬，喜欢的是懦弱和胆怯。坏人在气势汹汹之时，其实内心也胆战心惊，如果我们强硬，可能也让他们畏惧；如果表现出软弱，正好达到他们伪装的目的。所以对于善良正直的人来说，应该学会假装强硬，表现出自己不是好惹的。出于正当目的的伪装既是必要的，也是明智的。一者可以打击邪恶，维护公正；二者可以保护良善，使自己和社会利益不致受损。

小王去石狮准备到小商品批发市场去买点便宜货。一下车，就有几个留长头发、戴着大墨境的男子围了上来，纠缠着他，问他要不要黄带、裸体扑克、春药什么的。小王听了毛骨悚然，心里叫苦不迭：倒霉鬼，为什么卖这种货色的人专门盯上我？后来那几个家伙又拉扯着小王，要他到胡同边好好谈，小王越听越怕，两腿有些发抖，一下子急了，舌头也硬起来了，冒出一句东北话：“操，你们他妈的想干什么！”没想到这句话倒把那几个家伙镇住了。后来小王才知道，石狮人最怕东北人。

在从石狮回泉州的中巴车里，小王正在打磕睡，突然感到口袋动了一下，于是警觉地摸了一下口袋，才发现事情坏了，口袋里的一千多块钱和钱包都不见了。情急之中他一下子跳了起来，一把揪住紧挨着他的年轻小伙子的脖领子，大声喊道：“你偷我钱包！”后来那小伙子边上的胖子出来给了他一耳光，意思是说：“就偷了你了又怎么的？”小王此时急中生智，从口袋里掏出一又尖又长的水果刀，挥舞着往前扑：“我捅死你！”这句话倒吓

住了两位小伙子，开始那个胖子还准备与小王较量，但另一个示意不要动手。后来较瘦的那一个流氓便将钱包还给了小王。

小王两次遇流氓，两次都得以脱险，免遭损失，他的成功之处就在于他会伪装自己，冒充强大，利用那些坏人心理也胆怯这一特点，使自己变得更威武强大，从而镇住了那些欺人的流氓。其实，小王在心里也非常胆怯害怕，但为了保护自己的正当利益，他把自己也装成流氓的样子，达到以毒攻毒的效果。相反，如果小王不加以伪装，不表现出强硬的态度，而是把内心的胆怯暴露无遗，那么也就给那些流氓以软弱可欺的印象，这样也就解除了他们畏惧与戒备心理，他们的胆子也就壮了起来，干罪恶和不道德的行为动机越来越强。

从上面这一事例可以看出：恶人在气势汹汹的时候，其实内心也在害怕，只不过他们善于伪装罢了。而当善良正直的人遇到这种恶势力时，有时想以忍让妥协应付过去，结果把自己的胆怯一面暴露出来，从而成为某些恶人的攻击目标。由此看来，社会上实际很少有真正胆大而毫无畏惧的人，那些面目可憎的坏人只不过善于伪装自己，表面强大而已。而很多善良正直的人只不过误解了装强逞狠的作用和意义，因此放弃了表现强大的一些技巧，或者对伪装强硬重视不够。其实，正直、善良的人更应该学会一些“粗气”、“野气”，以装扮自己，把自己的正气和强硬表现出来，这样坏人恶人的凶气也就没有市场了，也无立足之地。总之，学点野气，伪装强硬，本身并没有什么不合道德规范之处，也没有什么不可取的地方，关键要看其动机和对象以及使用者本身是否合乎道德。正直善良的人为保护良善，在恶势力面前装出强硬态度，镇住恶人，避免大家遭受伤害和损失，这完全符合正义和公正。然而，那种不法之徒以及卑鄙小人，伪装出凶狠的样子，他们的动机企图是恶劣的，效果也是破坏性的，因

此应该受到法律的制裁和道德的谴责。再者,正直善良的人如果更善于装扮强大,就更有利于善良愿望的实现,效果更为理想。

心理学家弗洛伊德认为,人有两种最基本的本能:一是求生的欲望,另一种求死的欲望。大多数人在多数情况下,都在积极地求生存,畏惧死亡;而当人们对生存彻底丧失信心或失去希望时,求死的本能就发挥作用,如亡命之徒、自杀者等,一旦求死本能发挥作用,他们的行为就极具破坏性和攻击性,而且对一切也就无所畏惧。一般来说,社会中这类现象极少,因为它基本属于精神失常或变异之范畴。正常的人,积极求生存是一种本能,于是对威胁其生存的东西都会产生畏惧感。这一心理学理论告诉我们:任何正常的人都有畏惧的一面;要让动机不正的人放弃邪念,较好的方法就是让他们对其险恶行为可能产生的结果感到畏惧。梁柱路见不平拔刀相助的故事正好反映了这一点。

有一天,梁柱正躺在家里的沙发上看书,准备午休,忽然听到窗外楼下传来"救命"的喊声。他起身走到窗前一看,两个男子正在楼下胡同里拦住一位蹬平板车送汽水的青年。两个男子拉扯着青年要他跟他们走,青年不肯,于是一位男子给青年一记响亮的耳光,说道:"跟我们走!不走老子揍扁你!"青年说:"打死我也不跟你们走!"另一男子又上来,用一条胳膊夹住青年的脖子,并用膝盖猛击青年腹部。

梁柱见此情景,怒火中烧,立即赶下楼去,来到现场,厉声喊道:"住手!三个数以内,你不放开他,老子管叫你脑袋瓢开花!一、二……"还没等梁柱数到三,那男子便放开青年。当时梁柱的样子特别凶狠,语气严厉,这大概确使那两个男子意识到碰上一个不要命的,所以自己倒心寒畏惧起来,骨头也就软了下去。就这样青年得以解救,免遭毒打和敲诈勒索。

社会中确实有那么一些人，平时混迹于平常人群中，一个个人模人样的，绝不至于被认为是流氓。但是在某些特殊的，哪怕稍微特殊一点儿的情况下，他们那被流氓意识所污染的心灵，受到自己的某些险恶念头的诱发，便会产生出某些丑恶和阴险，凶狠和残暴起来。两个男子就是那种人，他们在别人比自己稍弱的情况下，便想起侵犯别人利益的卑劣念头。这种人貌似强大，却做贼心虚；他们有流氓意识，但内心也胆战心惊。在这种情况下，如果你表现强硬，他们的胆子可能就更小；如果你稍显得弱一些，他们就变本加厉，胆大妄为。那位青年虽有一定经验，但对男子的弱点和心理特征还缺乏正确、全面的了解和认识，因而难以做到临危不惧，冷静对待。青年的不抵抗无形中壮大了那男子的胆子，如果青年能拿起汽水瓶，做出要和那位男子拼命的姿态，表现出不怕死的气势来，我想那两位男子只要不是亡命之徒，可能早就溜之大吉了。

这一事例虽较为特殊，但在社会中，类似这类情况的现象却不少。在人与人交往中，显然彼此如此这般激烈的情景不多见，但很多原理和心理规律是相通的。那就是，很多人的强硬，大多是靠装扮来表现的。强者与弱者之分，在很大程序上取决于人们善于不善于表现强大。欺负人的流氓或不道德之人，并不是强者，而是他们善于伪装成强者；如果正直善良的人也学会装出强硬，就会压住恶人的气势和邪恶行为，因为正直善良的行为毕竟会得道多助，而卑劣的行为只敢在阴暗角落里躲躲闪闪。

3. 软弱与窝囊来源于对种种利益、利害的过分依赖

追逐和保全某种利益和有利的结果，这是良好的愿望。在特殊情况下，这种愿望可能会遇到挫折，实际情况并不有利于愿

望的实现。在这种情况下,如果你在心理上过分地依赖这种利益,并在行为上表现出妥协和畏惧,这反而可能被对方抓住弱点,结果更不利于良好愿望的实现。这也就是说,当对方阻碍实现某种理想目标和利益时,你的行为方式的选择可能会导致三种结果:一是理想目标和利益受损,得到不完整的利益;二是保全所有的利益和目标;三是利益目标全部损失。这三种可能的结果中,第一种可能性是你选择妥协退让的策略所得,因此所达到的目标是对自己可能不利的,甚至损失很大。但由于你太依赖于、太想得到这种利益和结果,所以不惜以较大代价去换取。而当对方知道或看出你的这一依赖心理时,自然会变本加厉地要价。很显然,这一策略是不得已而为之,自然就不是上策;第二种可能结局是最理想的结局。但是要达到这一理想目标,困难和阻力肯定很大,而且行动策略选择的风险也最大。因为在对方已经阻碍和危及这一目标实现时,常规的方法和策略可能难以奏效,难以解除阻力。首先,妥协和退让已经排除在外,因为妥协的结果属于第一种可能结果。由此而推,要达到最理想的结局,肯定不能妥协,不能依赖这种利益和目标。不妥协的策略有两种可能的结果:一是成功,保全所有的利益和目标;二是最坏的结果,利益目标告吹。第二种结局是利益目标全部损失,这一结局可能有两种可能的原因:一是不论妥协不妥协,对方都坚决阻碍你不能实现目标;二是你不妥协,主动放弃理想目标,作最坏打算。此外,从对方利害关系角度来看,你妥协可能对他最有利,因为他是主动的,是他阻碍你合理的实现;第二种情况是,你不妥协,而主动提出放弃目标,解除合作。这样,如果他接受而没有损失,这对你不利;如他接受也有利于他,那他肯定要考虑究竟是接受还是不接受。但是,如果你坚定地表现出主动放弃,不怕最坏的结果,而如真的放弃,对他也有损失,他可能就

会妥协，这样，你就有可能实现最佳目标。

总而言之，从以上各种策略选择和可能的结局来看，当自己处在逆境之中时，妥协不是最理想的策略。有时候，如其委屈求全，不如作最坏打算。当你不怕最坏的结果时，别人可能就会怕你。当你冒最坏结果的风险时，如果成功，效果就最佳，仔细权衡，这样做在上述条件下还是值得的，它至少也能为你争取与对方平等的权利和同等的主动性。特别是在对方的要求不公正、不合理时，他们就处于理亏状态，你选择不妥协的策略就是最佳策略。

1984 年 7 月，我国与突尼斯某公司代表就建立化肥厂事宜进行接触，双方敲定利用秦皇岛港优越条件合作完成这一项目。到 10 月份，科威特也参加进来，以联办化肥厂。在第一次谈判中，科威特石油化学工业公司董事长出席，此人很武断，他表示以前的工作全部报废，必须从头开始。当时，中方和突方代表一听就傻眼了。中方光编可行性报告就用去 20 多万美元。要全盘否定，显然是没有道理的。然而却没有人敢驳斥这位董事长。他的威望很高，在科威特的地位仅次于石油大臣，他还是国际化肥工业组织的主席。

中方一位参加谈判的市长猛然间站起来说："我代表地方政府声明：为了建立这个化肥厂，我们安排了一处挨近港口，地理位置优越的厂地。也为了尊重我们的友谊，在许多合资企业表示要得到这块土地的使用权时，我们都拒绝了。如果按董事长今天的提议，事情将要无限期拖延下去，那我们只好把这块土地让出去！对不起，我还要料理别的事情，我宣布退出谈判，下午，我等待你们的消息！"

他拎起皮包就走，半小时之后，一位处长跑来了，兴高彩烈地说："真灵，你这一炮放出去，形势急转，那位董事长说了，请市

长回来，他们强烈要求迅速征用秦皇岛的厂地！”

在这一事例中，那位中方市长所选择的策略，就是作最坏的打算，但决不能妥协吃亏。他之所以这样选择，而且这一选择发挥了作用，产生了良好效果，原因和道理可能有以下几种：一、他认识到对方是仗势欺人，对方提出的条件不公正、不合理。因此对不公正的行为予以反击，这是正当的，自己完全可以做到理直气壮。二、他让对方意识到，最坏的结果对他们也有很大的损失。例如厂址的得天独厚，以及中方政策的优惠等，这些有利条件可以说是中方的优势，把这些优势表现出来，对方心里也会害怕。三、他表现出对某种目标和利益的不依赖性，也就是表现出自己有多种可选择的余地。例如市长说到有很多合资企业都争相要这块厂地，这也就表现出自己对最坏结果无所谓，不畏惧。无形之中，也证明了自己对对方的威胁毫不畏惧，对自己则充满信心。这样反倒使对方畏惧起来，赶紧派人来请市长回到谈判桌前，商讨厂地之事。既然对方请求，自己也就赢得了主动，获得了平等权利。

假如中方代表害怕失去来华投资机会，接受他们的不公正待遇，这无疑给自己造成巨大经济损失；而且更不利于今后的合资谈判。因为一旦对方看透你的依赖心理，他们就会得寸进尺，不断地提出更多不合理的条件，说不定最终仍不能达成协议。结果可能是自己既蒙受了经济损失，又没有争取到项目。

在平常人际交往中，道理也是如此。如果我们太依赖于某人，太迫切希望得到某种利益或达到某一目标时，就害怕自己的某些行为或态度会导致这种目标和利益的丧失，于是内心就非常犹豫和畏惧，不敢果断地据理力争，显得软弱可欺，而一旦自己显得软弱，就常常给某些不义气的人提供了可乘之机，他们会抓住这一弱点，步步逼近，迫使你不断付出更多代价，才让你达

到你所想要达到的目标。但是,如果你果断地作出最坏打算,放弃对某一目标和利益的依赖,对那种利益采取无所谓的态度,对方反而会对你的这种果敢行为感到吃惊和畏惧,这样对方失去了威胁的力量,没有什么可以依靠,内心自然会变得虚弱,不会放肆地要挟你。因此,只要你的理由充分,目标合理,动机纯正,对别人的不公正的要挟就应不妥协,不勉强。适当的时候,给予彻底的反击,反而更有利于自己合理目标的实现。

二、方法

老实人学会强硬的首要条件是要勇敢地突破第一次;其次是心理上要做好最坏结果的准备;老实人要涵养正气,培养理直气壮的形象。真正的强硬还要思维周密、勇于坚持原则。

在社会互动中,人与人之间相互作用,相互影响。一个人对待某件事、某个人的认识和态度。可能也影响着别人对待他的态度和认识,他的行为表现可能影响着自己在别人心目中的形象。因此,一个人要学会强硬,不仅要了解自己的心理特征,而且还应理解别人的心理特征,并根据这些心理特征,来调整自己的行为方式和表现方式,树立起强者形象。在实际生活中,常用方法主要有:

1. 勇敢地突破第一次

人的一生,有时难免会遇到对自己不利的环境和社会关系。

处在逆境和不顺时，有的人可能会勇敢地冲破这种环境和关系的不利束缚，走向新天地；而对有的人来说，要么甘愿承受这一切；要么牢骚满腹，却又不付诸行动，不敢从这种逆境迈出第一步。社会中，比较软弱的老实人，就属于后一种类型的人。

那些人为何不敢突破第一次呢？为何不勇敢地从现状中冲出来呢？很显然，原因是他们缺乏勇气，而他们之所以缺乏这种勇气，主要是因为：

第一，对可能结果的害怕。任何一次突破，都将面临着机遇和挑战，机遇是指有利于进一步发展的可能性，挑战是指可能出现的困难和损失，并需要在发展的同时予以解决。一般来说，老实人在想突破现状之前，总是担心可能出现的不利结果，缺少挑战精神。他们比较害怕在作出重大举措后，会给自己带来损失以及复杂的危险。由于担心害怕，从而使自己丧失作出果断决定的勇气。

刚毕业分配到某机关科室工作的小李，为人憨厚，做事细心。平时在科室里，只是埋头做工作，或是看书看报，很少与人交谈。他在科室，事做得最多，但挨科长批评指责的也最多。科长对他极为苛刻，对他做的事经常吹毛求疵，有意挑剔，有时甚至还无理责骂他。而对同科室的其他同事则很少批评。小李渐渐意识到科长是个欺弱怕强的人，他好像又找不出好办法来对付科长。有一天，他的同室同事感到科长如此待小李，有点不公，于是便向小李面授机宜："小李，下次科长再批评时，你要狠狠地当众骂他一顿。如果你较过劲来，就不会再如此受气。"小李听了，也知道言之有理。但他内心却非常犹豫，他想：自己刚到一个单位，如果和领导争吵，以后日子不好过；又想到现在机关在裁减人员，假如得罪科长，被科长列入裁减人员名单报上去怎么办？如被裁减，以后在哪儿工作？他越想越害怕，所以，在

后来的日子，科长待他的态度依然如故，小李也只好逆来顺受，不敢对科长的无礼和不公予以猛烈的回击。其原因当然在于他顾虑太多，害怕受领导迫害，害怕遭到风险。假如小李不害怕这些可能不利的结果，而一心想着要改变自己的现状，改变科长对自己的不公正待遇，那么他肯定会敢于与科长进行一番较量。而结果可能是既改变了科长的态度，而且也没有出现其它什么不利的影响。

第二，对别人的心理缺少足够的认识。对别人心理的盲目无知，往往容易导致一些不必要的畏惧，从而影响到自己的士气，使自己不敢突破第一次。有些人对陌生人或与自己不同的人，如地位比自己高、权势比较大的人，容易产生畏惧感，不敢与他们接近，不敢与他们抗争，不敢表达自己的情绪。其原因就是自己对别人的认识和评价，常根据别人表面的一些东西，如外表、职位、权力等，而对别人的内心活动不善于去理解。此外，也不了解自己的表现也在影响和改变别人的心理和态度。比如，有些人常被领导的“架子”所吓住，原因在于对领导“架子”背后的心理特征没有掌握。而一旦自己表现出畏惧、害怕，也就影响了别人的态度，使别人胆子更大，渐渐地，别人对你的行为也就成了惯性。如果你不能寻找机会突破这种惯性，那就可能一直给人以软弱可欺的印象。

第三，对环境的陌生感。有些老实人勇敢进行突破的原因在于他们对所处的环境感到陌生。尤其是对那些读书人来说，他们长期处在学校环境之中，人与人之间的关系相对较单纯，同学之间主要以学业与感情为纽带而联系在一起，很少有利益关系。而一旦进入社会，对周围的社会关系和环境都会感到陌生。由于缺乏对复杂的功利性社会关系的足够认识和心理准备，所以他们处处小心谨慎，常常不敢突破任何规范。

勇敢地突破第一次，对于树立自己的强者形象，改变别人对你的态度，扭转不利的工作环境和社会关系，有着重要作用。具体说来，勇敢地突破第一次，有以下两方面的作用：

第一，有助于建立自信心和勇气。当你突破第一次后，你就打消了原先心中的所有恐惧和害怕。而当你再回过头来看一看，也就明白原来别人也并不可怕。这样你也就不再太害怕你的对手了，你的自信和勇气由此得以建立。

1779 年春，不满 10 岁的拿破仑到法国东部布里埃纳的少年军官学校上学。虽然他也是贵族，但有的同学看不起他这个来自科西嘉的穷孩子，嘲讽他那牵强附会的贵族身份，取笑他的带着乡土味道的口音，甚至嘲笑他的姓氏。少年拿破仑对于那些纨绔子弟的欺侮，早就心怀不满，非常愤慨，盘算着进行报复。他想，科西嘉人是不能甘受欺侮的，否则就算不得男子汉。后来，当同学们拦住他大叫“乡巴佬”时，他怒目而视，使劲地往前冲，他发现，只要自己无所畏惧，不顾一切地闯过第一关，那些高个子、大同学，并不敢贸然碰他，于是他从中得到启示，心里便决定再找个好机会，找个好对象，找个欺负他最多的人，狠狠地教训那人一顿，让那些人以后再不敢侮辱他。

机会终于来了。一天午饭后，他在校园里散步。几个同学迎面而来，他们人多，其中正有一个平日最爱欺侮他的同学，是一个有名望人物的外甥。拿破仑此时心已打定主意，不再害怕他们。拿破仑在与他们正面相遇时，那个小贵族果然仗着自己比拿破仑高出一点，耍起威风来。他叉开两腿，拦住拿破仑的去路。他斜着两眼，打着口哨，神气活现地喊道：“乡巴佬，说几句科西嘉话给我们听听。”旁边有人帮腔说：“要不，学个狗叫也行。”接着，他们哄笑起来。拿破仑装成若无其事的样子，假装想从旁边绕过去，那些家伙不肯罢休，马上横过去伸手阻拦。就在

这时，拿破仑猛然转过身子，呼地一声，左手抓住对方的领口，右手握紧拳头，以迅雷不及掩耳的动作，对准这贵族崽子的小肚子，尽自己的臂力打去一拳，只听到“啊哟”一声，那同学双手捂着肚子，往地下一蹲，站不起来了，拿破仑一不做，二不休，接着拳打脚踢，打得小贵族缩成一团，连连求饶。其他几个小贵族见状吓跑了。这时拿破仑才罢手。这一次，拿破仑又得到一个启示：他在狠揍那个小贵族时，其同伙并没敢上来帮助，而是被吓跑了，这表明，有时对手看上去人多势众，貌似强大，只要自己毫不畏惧地冲出去，就会知道原来对手的力量并不可怕。

在这一事例中，拿破仑来到陌生的地方，受到了同学的欺侮，环境对他很不利。而拿破仑显然不是那种老实巴交、软弱可欺之人，他自然不能甘受凌辱，必须反抗和改变境遇。有一天，他终于怒目冷对那位小贵族，并勇敢地闯出去，结果发现对方也不敢对他怎样。从此他开始认识到对方也有畏惧心理，对方并不可怕，于是他的自信心开始增强。他有信心改变自己受欺侮、被人看不起的境遇，树立自己的坚强形象。于是他开始计划，准备伺机出击。他终于找到了机会，作了第一次突破，改变了对方对自己的态度。在对方人多势众的情况下，拿破仑并不害怕，也没有考虑如果揍不过他们怎么办？他想要做的，就是要在这种不利条件下，勇敢地突破，至于其他可能的后果，他并不在乎。他终于实现了自己的想法。

第二，勇敢地突破第一次，能够改变自己在别人心目中的形象。人们难免有时要处在逆境之中，有些人善于改变那些对自己不利的因素，勇于突破现状；而有些软弱的老实人不善于、不敢突破原则，总是想按既定的方式去行事，因而，别人对他们的认识也就趋于固定，形成惯性。如果老实人能突破自己原有的思维方式，在遇到不利情况或别人的不公待遇时，能迅速改变以

往的态度和对待方式，会使对方大吃一惊、刮目相看，这样也就改变了别人对你的态度和认识。从此后，你的形象可能就会得以改变。

库柏在一个城市贫民窟里长大。他的父亲是一个移民，以裁缝为生，收入微薄。为了家里取暖，库柏常常拿出一只煤桶，到附近的铁路旁拾煤块。库柏从铁路到家里的路上，经常遇见放学的孩子，这伙孩子经常欺负库柏，用石子袭击他以取乐，把他拾的煤渣撒在地上，所以库柏经常哭着回到家里。他已处于恐惧和自卑的状态中。

后来，库柏读了荷拉修·阿尔杰著的《罗伯特的奋斗》一书，内心受到了鼓舞。

在这本书里，库柏读到了一个像他那样的少年勇敢奋斗的故事。那少年遭遇了巨大的不幸，但是他以勇气和道德的力量战胜了这些不幸。库柏也希望自己具有这种勇气和力量。

几个月之后，库柏又来到铁路旁拾煤，看见有三个人影从一栋房子后面飞奔过来。起初，他想转身逃跑，但很快荷拉修那本书中的英雄形象闪现在眼前。他鼓足勇气，勇往直前，三个男孩冲上来又准备抢夺库柏手中的铁桶。库柏猛然丢开铁桶，坚强地挥舞双臂，进行抗击。此时三个经常欺负他的男孩大吃一惊，觉得不可思议。就在这时，库柏猛击其中一位孩子的脸部，然后又抓住其领口，将其放倒在地。另外两人也上来对库柏拳打脚踢，库柏此时像发疯似地豁出去，把自己的所有能量都使了出来，他快速地挥舞双拳，终于又击倒一位。最后只剩下一个，库柏又奋力将他拖到一边，猛打猛踢，其他两个男孩爬起来后，见势不好，开始溜走，剩下的一个，看见他的同伙溜走，也一步一步地向后退。库柏拾起煤渣，向逃跑者投去。三个男孩逃跑后，库柏才感觉到自己的鼻子在流血，而且头部身上有痛感，但他觉得

很畅快，很兴奋，也很值得，他不仅为自己树立了自信心，更重要的是，他在其他男孩面前树立了坚强勇敢的形象，彻底抛弃了以往软弱可欺的印象。从此后，其他男孩再也不敢把他当作软弱可欺之人了。

库柏孩提时的奋斗经历，给我们以深深的启迪：在遇到不顺和逆境时，如果无所畏惧地冲出去，向现状提出挑战，即使付出了一些，仍是值得的。因为这将影响个人以后的形象。从长远目标来看，这样做将彻底改变现有的不利境况，因而是值得的，也是明智的。

2. 不怕最坏的结果

生活和工作当中，人人都不希望最坏的结果发生，但是，害怕最坏的结果发生，并不一定能够避免其发生；相反，如果出于正义，为了维护人格和尊严，不怕最坏的结果发生，也不一定会导致最坏的结果。社会中，一些意志坚强的人，当自己的正当利益和人格受到伤害时，他们会不顾最坏的结果，勇敢地据理力争，其实际效果往往不至于使最坏的情况出现。原因很简单，如果自己的理由是正当的，自己站在正义的、道德的一边，并敢于斗争，这样会让不正当、不道德的一方感到心虚、畏惧，因而也就不一定把最坏的结果强加于正义的一方。例如，某外资企业的一位外籍部门经理，因不适当的理由强迫某些职工向他下跪，而其中就有一位中方的打工仔，挺身而出，不仅没有给这位经理下跪，而且理直气壮地指出这位经理的行为违背道义，侵害了工人的人格和人权。这位小伙子敢于这样做，就是不怕最坏的后果——被外国老板炒鱿鱼，失去工作。他为了正义的目的，维护中国人的尊严和人格，敢于奋争，这位外籍经理原以为中国的民工

好欺负，这一下被这位小伙子的正义反抗给镇住了。在道义和正直善良面前，尽管他有权有势，但终究感到理亏和受到良心的谴责。他改变了对中国民工的态度，也没有解雇这位小伙子。这表明，若为正当的理由而不惧怕最坏的结果，最坏的结果不一定会发生；正义的抗争终会得道多助，压倒不道义的恃强凌弱的行为。

相反，如果这位小伙子是位老实人，当外国老板要他下跪时，他心想如不下跪，就会被解雇，失去工作机会，家里将失去一个重要的经济来源。由于害怕这些，只好硬着头皮下跪。而外国老板从此便看出他软弱的一面，即使这一次放过去了，老板以后还会以此为要挟，说不定在某个时候还会将他解雇。因为一旦老板认为他软弱可欺，也就会因某个原因随便解雇或开除一个职工。所以，软弱地退让，表现出自己的弱点，无疑给不道义的人可乘之机。而当不道义的人抓住你的弱点时，他就可能制造出各种对你不利的条件来。

老实人害怕出现最坏的结果，并在行动上表现出来，主要有：

第一，在心理上对某种利益或目标的依赖。老实人认定某种利益、某一目标为最理想的利益或目标时，往往对其产生依赖心理。认为这一目标不能丧失，一旦丧失，似乎后果就不堪设想；而没有想到天无绝人之路，此路不通，说不定还会出现柳暗花明又一村的景象。由于过分依赖于某一目标利益，害怕失去它，于是在遇到可能危及到这一目标利益的情况下，常常放不开，尽量地妥协退让。例如，一些憨厚老实的民工，在城里找到一份活干实在不是易事，一旦他们找到了工作，就会对此产生强烈依赖感，一般不敢合理地顶撞工头或上司，生怕失去这份工作。这样很多工头也就可能无理剥削或欺负民工，尤其是那些

道德感、正义感不强的工头更是如此。假如那些老实的民工不害怕失去工作，不害怕出现最坏的后果，就可能为公正的待遇而据理力争，情况也有可能改善。至少不至于被那些不道义的工头抓住弱点，认为他们软弱可欺。

第二，对社会复杂性缺乏全面的认识。社会交往和人际关系中，充斥着复杂多变的利益和利害关系。而对于那些老实人来说，往往可能只认识到其中的一个方面，而没有认识到各方面利害关系的相互依存、相互作用。例如前面所讲的民工与工头之间的关系。比较老实的民工，可能只认识到自己的主要利益依赖于工头，而没有看到工头实际上也必须靠民工。没有手下的民工，体力活没人干，工作无法开展，工头从何得到利润呢？如果民工能认清这一层关系，他们也许不至于过分畏惧工头施加于他们的最坏结果。

第三，害怕危险和受伤害。老实人惧怕最坏的结果，实际是害怕这一结果给自己带来的危害和困难，他们往往没有采取积极的态度对待这一结果，努力克服或避免这一结果带来的不良影响，而是采取消极害怕的态度。实际上，有时候所谓最坏的结果，并不一定就会造成最大危险和伤害，只要个人采取有效方法，还是可以避免伤害的。比如对民工来说，最坏的结果不过是失去工作，但如果为了自己合法权益和尊严，与工头据理力争，即使被工头解雇，也不一定造成最大损失，他还可以积极地去其它地方寻找工作。所以说，最坏的结果，尽管是人们最不愿其发生的，但不一定就能造成最大的危害。而老实人之所以害怕其出现，可能主要因为他们觉得最坏的结果就是最大的危险和损失。

不愿某种结果发生，既然发生了就采取不害怕的态度，这样效果也许还会好些。当你坦然地看待你最不愿看到的结果时，

当你毫不畏惧那种最坏的后果时，你的勇气和精神力量会帮助你战胜困难，避免最坏的后果出现，即使出现最坏的结果，你获得的价值也远远大于你的损失和付出。

首先，不怕最坏的结果有时可以避免最坏结果的出现。

有一次，马寅初应黄炎培代表中华职业教育社的邀请，在重庆市区黄家垭口实验剧院，第一次向社会各界人士公开发表演讲。消息一传开，听众便蜂拥而至，还未开讲，剧场内外，甚至大厅的门窗和过道，都已挤得水泄不通。马寅初健步登上讲台，一阵热烈的掌声过后，他劈头就说："今天，我把儿女都带来了。我的讲话就算是对他们留下的一份遗嘱。为了抗战，多少武人死于前方；我以为，我们文人也要不惜身家性命，拼死在后方干！我今天来向大家发表演讲，就是抱着这样的决心。……如今国难当头，人民大众是有钱的出钱，有力的出力，浴血奋战，但是那些豪门权贵，却趁机大发国难财。

"要说英雄，蒋介石也是一个英雄，不过他只是一个'家族英雄'，因为他包庇他的亲戚家族，危害国家民族！他若要做民族英雄，必须做到四个字：'大—义—灭—亲！'惩办孔祥熙、宋子文。不除孔、宋就不能解救国家经济的窘迫。……

"在会场上的警察宪兵们，你们要逮捕我马寅初吗？要开枪杀人吗？"讲到这里，马寅初解开长袍的纽扣，拍拍胸脯，用手指着胸口说："可以朝这儿打。但务请耐心一下，等我讲完再下手不迟。……"

在长达三个多小时的演讲中，马寅初运用大量确凿的事实材料，以无可辩驳的逻辑力量和背水一战的决心，深刻揭露了蒋介石等豪门贵族们利用民族危机，大发国难财的罪恶行径。他的演讲代表了人民的呼声，把在场的宪兵特务震得目瞪口呆。

本来，在这次演讲会前，蒋介石已密令宪兵、特务：如果马寅

初言论过激,立即当场予以逮捕……但他们听了马寅初的演讲,看见数百名各界人士对马寅初尊敬和拥护的情景,深感众怒难犯,终于不敢动手。

马寅初在发表演讲之前,就已经作好了最坏打算,而且在演讲时,公开地把自己不怕最坏的结果——死的心理表现出来。他之所以能这样做,是因为他认为国家民族的利益高于个人利益,如果不为国家民族利益着想,不把事实和自己的主张陈述出来,这比死亡对他的危害还要大。因此,他虽知道死亡可能是最坏的结果,但他觉得,死亡的危害不一定比不揭露权贵们的罪行要大。正是由于马寅初的无所畏惧的精神和正义感,压倒宪兵们的精神,征服了宪兵,使自己也免遭最坏的结果。

其次,为正当的理由而抗争,即使最坏的结果发生了,但得到的可能仍重于所付出的。

小张高中未毕业,因家境贫寒只得中途辍学,到一家建筑公司去打工。建筑活是一件很苦很累的体力活,小张年轻,又刚出校门,对这种活开始还不太适应,做起事来自然没有那些常干这活的老民工强。但小张态度认真、吃苦耐劳,尽自己最大努力,所以手上经常磨出血泡。有一夜,工地加班,小张负责切割钢筋。时值初冬季节,夜里的寒风阵阵袭来,冻得他浑身发抖,手中还要不停地将钢筋送到切割机口,由于这样干了整整一天,双手疼痛,速度就慢了些,此时工头的内弟就上来用难听的脏话骂他。小张当然加以解释,并将自己渗出血的双手伸出来给他看。不想这一举动惹火了工头的内弟,他挥舞起铁棍猛击小张的脊背,小张一气之下将他扔进了臭气熏天的护城河。后来,工头伺机报复。在小张负责搞电焊时,电焊条经常被盗,工头怀疑小张偷了电焊条,但小张没有做,自然不会承认。有一次下班时候,工头带领两名保安对小张搜身,被小张断然拒绝。一名保安试

图解他的腰带，被他冷眼吓退。这时工头冷笑着说："解开你的衣带，不就证明你是清白的了吗？"小张毫不客气地将一口唾沫吐到工头脸上，并大声叫他滚开。最后，小张被工头开除。但小张毫不后悔，他觉得这样做更值得，因为他维护了自己的尊严和人格，而这比工作更为可贵。不久以后，小张又经过努力，凭自己的技术和精神，在另一家建筑公司找到了一份工作。

在这一事例中，小张为维护自己的尊严和人格，勇敢地打击那种仗势欺人者，他事先当然也会意识这样做可能导致最坏的结果，也就是失去那份活儿，但他并不害怕，并不在乎这点。在他看来，人格的健全更为重要。人格的被侵害比失掉工作危害更大。事实上，他的想法是明智的。他的奋争虽使自己失去那份活儿，但维护了自己人格和尊严的健全。再者，表面上看，失去工作是最坏的结果，其实并不一定真给自己带来最大损失，因为自己是健全的人，品行端正，就能弥补这一损失，而事实上他也确实又找到了工作，挽回了损失。从效果来看，他的做法很明智。

3. 涵养正气、培养理直气壮的形象

要做到强硬，必须培养正气。所谓正气，就是指光明正大的作风或气质。正气是坚强的后盾，没有正气，不能光明正大地做人，就难以树立起坚强的形象。只有据理力争，才能做到理直气壮；只有自己的正气上升，才能压住邪气。

培养正气主要要做到两点：第一要做到有理，即自己的道理是正当的，符合正义的、道德的原则；第二要做到据理力争。也就是，在自己的理由充足、正当、合理、公平的基础上，勇敢地奋争，要以理服人，以正压邪；做到善于讲理，把正当的理由说清说

透，让别人让大家心服口服。

在为人处世的时候，要给人以强者的形象，而不是软弱可欺的印象。这就需要在人际交往中，当自己处在正义一方，自己有正当、充足的道理时，而别人却无理、不正当地侵犯你的权益的时候，应该明确地、坚定地向别人澄清自己的正当理由，并对别人的不正当的言行予以制止或回击，不能一味忍让、屈服和迁就。相反，在自己理由不充分，或意义不太重要的问题上，不宜草率争吵，这样会影响你正气的形象。

有理走遍天下，无理寸步难行。有理气才壮，有理才强硬，无理而逞强属于蛮横不讲理。要在人际交往中做到有理，必须注意以下三个问题：

第一，待人或做事，动机和目的必须是正当的，符合正义的原则的。目标和动机的纯正，是有理的基础，只要动机符合正义的原则，人就能做到光明正大。身正不怕影子斜，自己能行得正，就不需害怕别人的非难和挑衅。目标和动机的纯正与否，主要看在既存事实和特定条件下，自己的主观愿望和所做所为是否符合当时被大多数人所公认的或能接受的道德规范和价值准则。

第二，自己的要求和行为表现必须是合情合理的。合情合理的态度和行动常常能被大多数人接受和理解，也能得到多数人的支持。要做到做事有理，不仅要符合道义原则，也应该注意符合人们的情理。在情理之中的事，个人不仅可以去做，而且还应该去做。

第三，自己的态度和行动不能伤害他人和损害别人的利益。一个人要做到正直、有理，最基本的前提是首先不能对别人的正当利益造成侵害。如果自己的态度和行动也有过失，存在缺陷，那么自己就很难站稳脚跟去据理力争。只有自己平等、公正地

去待人,才能有理由去要求别人待人公正。比如要对贪污腐化的人敢于揭露批评,自己的行为应该符合清正廉洁的规范;要做到对别人的无理欺人行为进行还击,自己首先不应该是恃强凌弱之人。

在有理的基础之上,还需要敢于讲理、善于讲理。培养敢于讲理、善于讲理的作风和能力,可以从这样几个方面入手:一,当别人违背道德和正义原则时,应该敢于指出他的行为的不当之处,并分析利害关系。二,当你合理和正当的请求或要求遭到无理拒绝,应据理力争。向对方讲清你的请求的合理之处,以及请求的必要性和请求被拒绝的危害性;同时还要指明对方无理拒绝的不正当之处。三,当别人无故攻击或欺侮你的时候,你应该严厉指责其行为的不道德之处,并声明你要予以还击的正当理由,适当的时候应给予其猛烈的还击。

黄强从学校毕业踏上工作岗位还不到三个月。有一天早上,黄强正在办公室打扫卫生,电话铃响了起来,他拿起话筒,一听就知道是公司车队李队长打来的电话。李队长要求黄强向小车司机通知有关交通安全学习会议的事。当时黄强觉得,车队自己通知司机可能更方便,于是便答道:“既然是你们车队的会,那你们帮我们通知一下吧!”接着,黄强听到李队长在电话的另一端劈头盖脑地对他斥责道:“你不能通知就说不能通知嘛!什么你们我们,妈的你以为你是谁呀!”黄强赶忙分辩道:“你误会了,李队长,我意思是……”还没等他说完,对方就挂断电话。黄强对李队长对他的轻视和侮蔑感到极不舒服,决定以后一定要找个机会平心静气地告诉李队长,他早上的话和行为已深深地伤害了自己,请他以后不要这样。

恰巧,中午下班的时候,黄强在车队办公室门前碰上了李队长,便尽量平静自然地与李队长打招呼,并说道:“李队长,今早

你一定误会我的意思了……”他的话才说了半截，李队长急忙反驳：“我没有误会，是你误会了我的意思。”这一下黄强觉得再也没有分辩的必要了。不得不承认，这世界就是有那么一种人，他们明明有错，却不肯承认，他们从来不会向别人说“对不起”，甚至在别人给他台阶下的时候，他也不肯往下走，不但不领情，而且还倒打一耙。对于这种人，只能让他们明白；我可不是软弱可欺的人。最后，黄强说道：“不管是谁误会谁，李队长，我只是想告诉你，你今早的那些话已经伤害了我！”说完黄强转身就走。从此后，李队长对黄强客气多了。

通过这一事例，我们可以看到：人要在别人面前树立起坚强的形象，必须靠自己的言行去达到这一点。当自己处在正义、有理的一方时，对别人的无理攻击或轻辱应给予有力的回击，培养一种理直气壮的形象。为此，不仅要敢于说理、讲理，还应该学会讲理，把自己正当的道理讲得清楚透彻，也要揭露对方不正确的道理。黄强在受到李队长无故谩骂之后，他决定要把自己的正当和李队长的不正当澄清一下，以防止这一现象继续发生，从而给人以软弱可欺的印象。他要告诉李队长他不是那种轻易可以欺侮的人。他的这一决定完全是明智的、强硬的，他如不这样做，那他以后在办公室里不知还要受多少这类的侮辱。

黄强不仅敢于向李队长讲理，而且也很善于讲理。他始终抓住自己有理的核心以及李队长无理的地方，即李队长的话伤害了他。然后他有礼有节地找李队长说理，而不是冒冒失失地吵闹。他最后将自己的意思表达出来以后，转身就走，不再听李队长的分辩，这无形之中就是对李队长以前无理行动的回应。结果，李队长在后来的工作中，对黄强的态度好多了。由此表明，真正的强硬，需要自己理直气壮地去争取。

4. 真正的强硬，需要思维周密，勇于坚持原则

真正的强硬不等于鲁莽出击。要树立起强者形象，不仅需要勇气，还需要周到的思考。也就是在言行之前，事先要认真思考各方面的利害关系，做到周密的计划和准备，尽量避免自己的疏忽、漏洞及缺陷，以防给别人抓住把柄和弱点。

要做到思考周密，就是要运用理智和智慧的力量，客观地认识和把握周围环境及人际关系的性质、特点以及方方面面的利害关系，并在此基础上作细致周到的安排和计划，以便于按部就班地行事。

培养周密的思维，应从这样几个方面去加以锻炼：一，养成遇事能冷静下来思考的习惯，只有在自己冷静下来，认真对面前的问题加以思索，才能弄清自己的道理所在，弄清别人错误和不正当的原因所在，搞清道理，才能据理力争。没有搞清自己正当理由，而盲目反驳或回击别人，往往效果不佳，而且容易给人以没有章法的印象，因而回击的力度也就不强。二，要有一定的魄力。在搞清事情的原由之后，如果自己的道理正当、充足，而别人的态度和做法不当，就应该有勇气与对方针锋相对地说理。三，注意方式方法。在讲理说理的抗争过程中，应考虑对方的心理特点，采取适当的、效果更好的途径和方式。四，还击和抗争要注意火候。对别人的不正当行为予以还击，主要目的是让对方意识到其行为的不正当性，并在以后予以改正。因此，还击的时候，自己应做到有理有节，恰到好处，不应在自己有理时而逼人过甚，应适当地让人有台阶可下，这样不至于伤害感情，或让对方受太大损失。

坚持原则是确立强硬形象的重要保证。在周密地考虑各方

面的利害关系的基础上，还必须坚持一种正义的、公正的原则，必须确立以某一正当原则为核心，坚定不移地坚持原则，确保自己的原则不动摇，这是强硬的重要标志。如果在原则上都要妥协让步的话，那就没有必要去据理力争了。所以，强硬在一定意义上，就是要维护自己和社会正义原则不受侵害，因而，真正的强硬就是既要有周到和妥善的考虑和安排，更应该要敢于坚持正当的原则。

1990 年，河北省 G 市由于玉田牌啤酒深受该市市民的欢迎，销售量很大，而本市的啤酒销量却不断下降。由于地方保护主义作怪，该市工商、卫生等八大部门联合发了三个红头文件，强行禁止外地啤酒到该市销售，而且还动用公安、武警、交通等执法部门人员设卡堵截。面对这种违反市场经济规律的错误作法，玉田啤酒厂厂长陈世增采取了周密仔细、有理有节的抗争。首先，他向全厂职工把他们面临的形势和情况作详细说明，动员职工努力把好质量关，不给别人以任何把柄。然后，为取得证据，陈世增邀请新华社记者一道深夜赶赴运酒车队被阻的现场，将当时的情景录入微型摄像机中，后来他又闯进该市市府，与有关领导据理力争，解决运酒车队的通行问题。同行的新华社记者写了一篇名为《夜闯封锁线》的报导，准备将此事公诸于世，陈世增厂长通过对利害关系的分析，劝阻了这篇文章的发表；而改用从正面阐述市场竞争与公平原则的重要性以及地方保护主义的危害性等文章在报纸上发表，从而也维护了 G 市的面子，不至伤害双方感情，让对方有一个台阶可下。此后，陈世增又写信给 G 市负责工商管理的副市长，还请玉田啤酒厂所在市的市长出面调解，通过一系列的抗争活动，终于使 G 市先后撤销了一系列封锁性文件，玉田啤酒厂反封锁的抗争取得了圆满成功。

在这一事例中，玉田啤酒厂厂长的抗争，首先就做到了周密

地考虑和计划，从抓质量、抓证据到利用各方力量和各种方式，既说理，又力争；既运用自己的力量，又借助于新闻和政府的力量，整个过程，安排和运作得有条有理，无懈可击。此外，他不仅考虑到照顾对方的面子和自己的长远目标，而且还始终坚持了一个基本的、正当的原则，即反抗地方保护主义，确保本厂的市场权益得到保护。事实表明，在正义、有理的面前，不公正的做法终归会退却。关键问题在于如何有效地去争取。

第十一章　怎样理解掩饰自己

在社会交往中，坦诚和真实是重要的。但要使人际关系融洽有时需要掩饰自己的情绪与好恶；有时需要掩饰自己的才能与实力；有时需要掩饰自己的意图与观点；有时需要掩饰自己的弱点。

人与人相处交往，坦诚和真实非常重要，但要使人际关系和谐融洽、日臻成熟，就需要以适当的掩饰去完善。在不同情境中，掩饰自己是必不可少的、有时甚至是必须选择的一种处世策略和技巧；而且有时候这一策略更有利于达到良好的目的。

社会生活和人际交往当中，在有些情况下不得不掩饰自己的某些真相或某些真实情况，这样才能更有效地实现某种善良的愿望和正当的目的。例如，医生有时候必须对某些绝症病人掩盖其真实的病情，以不给病人带来精神上的绝望和痛苦；有时候处在激烈竞争中的商家，必须相互隐瞒各自的商业策划，保守一些商业秘密，以保护各自的合法权益不受侵害；在平常的生活

中，我们与周围同事、领导、朋友相处时，在某些问题上，或在某些场合，可能产生对对方不好的、厌恶的情绪，而且为的是无关紧要的矛盾，这时我们也必须把自己的真实情绪掩饰起来，以避免因小事而导致感情不和、矛盾加深。由此可见，社会中我们不可能把所有的真实情况都要公布于众，把所有的真实情感都要表露出来。而且，在有些情况下，不把实情表现出来，进行一定的掩饰，更加有利于达到良好的效果。所以，我们不能这样简单地理解：把真实情况全部表现出来就是对的、道德的；而掩饰一部分真相就是不对的、不道德的。其实不然，实际社会生活中，既要有坦诚与真实，同样也必须有一定的掩饰。掩饰自己就是把自己的某些真实情况不表露出来，或运用某种假相予以遮掩。在某些社会情境中，掩饰自己不仅非常必要，而且也非常重要。这是因为：

首先，从社会关系的结构与特征的角度来看，人与人之间的关系具有不同的层次、不同的性质和不同的要求。既有情感密切的亲情关系、也有各种以功利为纽带的利害关系。所以，针对不同的对象、不同的关系，不可能用一种原则就能加以全盘统一，必须还做到具体情况具体对待，对不同的人采取不同的策略。人与人之间，存在着多种复杂的利害关系，存在各种复杂的竞争，因此对于各个人来说，适当地掩饰和保留自己的真实情况是非常必要的。例如，一些厂家必须对其研制的新产品的原理和配方高度保密，否则就无法保证自己在这一方面的竞争优势。

其次，从实际效果来看，掩饰自己也非常重要。坦诚和实事求是是社会群体规范法则，大多数情况下，它是必要的，也有相当重要的作用，在维持社会整体的基本关系和秩序方面，发挥着统一和协调的作用。但对于每个个人来说，以及在某些具体情况之下，针对某些具体问题，可能就必须采取具体的策略方式，

才能实现正当合理的目的。譬如，对于一个企业来说，每年必须如实地汇报生产总值和利税情况，以便为国家提供准确的经济信息，为国家宏观经济决策提供科学依据，在这种情况下，坦诚、真实是必不可少的，不能违背的；但是，如在某种交流会上，企业就不能把自己新产品的研制细节以及具体的投资规划全部如实地介绍出来，此时，必须要掩盖自己的一些商业秘密。因此，在不同情况下，为了达到良好的效果，真实与掩饰同样都是必不可少的，也是极为重要的。

最后，从个人利益、利害的角度来看，掩饰自己在有些时候是极为有利的，由于社会交往具有表面化的特征，也就是说，有些人际交往是表面上的、流于形式的、应付性的，但是表面的形式又在协调人际关系方面起着很重要的作用。个人的事业成就及收获，在很大程度上必须依靠良好的人际关系，得到多方面力量的支持和帮助。有时候，要处理好人际关系，就需要在别人心目中营造良好的社会形象，因而必要的时候就必须适当地掩饰自己，如弱点或缺陷以及不利于自己良好形象的因素，尽量使自己在人际关系中的形象更趋完善，更能赢得别人的支持。

总之，在现实的社会中，有些情况下掩饰自己是不可避免的，也是必不可少的，而且这一策略有时有着重要的意义和作用。

一、掩饰自己的情绪和好恶

老实人要学会用理智控制自己的情感，做到喜怒不形于色。在涉及利害关系的环境中，我们需要掩饰真实情感；在失败和挫折的情况下，我们需要掩饰自己

的消极情绪。

人的行动受两种驱动力驱使，一是感情或情绪；二是理智或理性。经常无意识地将自己的情绪和主观好恶表露出来，并付诸于行动之中，这是自控、自制力不强的标志，属于感情用事。在行动之前，能冷静地思考、分析自己的行动可能导致的后果以及各种利害关系，并根据有利原则来调整自己的行为，这是理智的行动，是明智之举。一个人的行动中，情绪的成份越多，理智的成份就会减少；而理智成份越多，情绪的成份就会减少。一般来说，一些非常耿介的老实人，为人做事过于直率，忽视必要的含蓄和掩饰，情绪与主观好恶易于表露出来，他们的很多行动形成情绪定势，因而在复杂情况下，他们的行动就显得缺乏足够的理智。

掩饰情绪与好恶，实际上就是用理智战胜情绪，用理性压制主观好恶，不让这种主观的情绪轻易流露出来，对交往和互动造成障碍，又把自己置于显目可击的位置，对自己造成不利，从而影响行动的效果和目标的实现。

情绪与好恶容易表露出来，说明此人的情绪容易激动，难以控制。而当一个人不能控制自己的情绪时，也说明这个人不善于冷静下来，进行理智的思考和决策；而没有认真的思考，也就难以看清自己行动的利害关系，这样也就不可能避免自己的行动给自己所带来的不利方面。一般来说，耿直的老实人往往不善于，也不注意用自己理智去战胜情绪，常常有什么情绪，是喜欢还是厌恶，很容易从其表面就能看出，有时他们甚至直截了当地表达出来，结果难免有时会得罪别人或影响关系，使自己难以与各种各样的人相处。而那些较成熟、较明智的人，往往善于运用理智，来掩饰自己的情绪与好恶。这样做有以下几方面的好

处：

第一，不让别人知道自己的真实情绪和好恶，可以避免因自己表露某种情绪与好恶而导致对别人和自己的不良后果。如果不考虑别人的心理需要，轻易表露情绪与好恶，说不定不符合别人的心理要求，从而导致在别人心目中形成不良印象，或冒犯别人，这样对自己也极为不利。

第二，控制和掩饰情绪，可以使自己能冷静下来思考和分析自己行动的利害关系。在情绪激烈的情况下，很难看清自己行为可能会导致的各种后果及利害，只有在控制住自己情绪的时候，才有可能做到明智的选择，只有这样，才说得上选择有利的，避免有害的。

第三，掩饰情绪与好恶有时可以进行自我保护。社会关系纷繁复杂，各种利害交错存在，个人要尽量避免来自各方面的危害和不利因素的影响，有时需要主动出击，有时也必须隐遁，掩饰自己的情绪与好恶，可以在复杂的交际关系中进行自我保护，可以帮助自己维护面子，给自己留个台阶下，以不至于太失体面。

掩饰情绪与好恶，要做到控制喜怒哀乐的表情，适当的时候，要掩饰自己的真实情感，在受挫的时候，要控制住自己的消极情绪。

1．喜怒不形于色是有分量的表现

一个人能做到喜怒哀乐不轻易流露于表情上，这反映出其非常理智，自控力很强，思维极其成熟，非常善于应付各种复杂的场面。一般说来，大多数当领导的人，都具有这种能力。因为对于领导来说，他们必须协调一个群体或组织方方面面的关系，

必须考虑到群体或组织各方面的利益和利害,要做到这一点,控制自己的情绪非常重要,不能因自己的某种特殊情绪与好恶影响整体和谐,不能因自己的某种喜怒表情而改变群体的特色。例如,对于一个将军来说,如果打了胜战,喜悦的心情自然产生,但将军绝对不能在士兵面前表现出欣喜若狂、非常自满的样子,否则就会导致士兵们骄傲自满,放松警惕。

相反,一些涉世未深的老实人,常常易于喜怒形于色,在对某种事物感到满意时,喜悦的表情就出来了。而对某人某事不满或厌恶时,同样也会在表情中流露出来。他们不善于对自己的情绪和表情加以掩饰或控制,以符合既定情境的需要,维系合适的人际关系。

喜怒形于色是一种幼稚、不成熟的表现,是个人自控力和自制力不强的结果,个人由于不能控制自己的喜怒情绪,因而这种情绪也就难免流露出来,而且没有分寸和度的限制,这样往往就给别人以不良的印象,从而影响自己在别人心目中的地位,影响个人与别人之间的关系,乃至自己的利益。老实人容易喜怒形于色,主要原因有:

第一,性格过于耿直,心理承受力小。由于心理承受力小,一旦外面的刺激稍强一些,就可能激起老实人的情绪反应;又由于性格耿直,他们往往很快就把自己的情绪感受表现出来。

第二,对行动的利害关系的认识和重视不够。老实人在某种情绪激烈的时候,没有认识和分析自己的喜怒表现可能造成的利害影响。比如有时候,领导可能说一些语气比较重的话,听起来可能是让人觉得不太舒服,但在无关紧要的时候,一般较老练的人可能一笑了之,将其当作耳边风毫不在乎。而有些老实人很可能感到非常气愤,甚至用行动来表示出来。这种表现显然就没有考虑自己的行为可能造成影响。

第三，不注重效果。老实人为人做事常常注重情绪与主观好恶，而不重实际效果。喜的时候就在表情和行动全部表现出来；怒的时候就全部表现出愤怒的情绪，较少注意分寸和恰到好处的效果；更不善于用喜的表情来掩饰怒的情绪；用怒的表情来掩饰喜的情绪。

喜怒不形于色在人际交往中，有着重要的意义。尤其在有利害关系的方面，喜怒不形于色可以确保自己不过于显眼，使自己处于主动有利的境地。

二战期间，美国研制出了原子弹后，杜鲁门就是否该把原子弹的事告诉斯大林一事，感到进退两难。一者，把秘密武器告诉苏联人是件危险的事，但如果不打个招呼，今后在控制原子能方面恐怕难以合作。后来杜鲁门想出一个高明的主意，就是以一种轻描淡写的方式向斯大林谈这件事，既让他知道一点儿，又不引起他过多注意。这叫既告诉又不告诉。

在一次会议结束后，杜鲁门假装漫不经心地向斯大林走去，翻译波伦留在后面，好让人觉得总统并没有什么重要的事和斯大林说。杜鲁门没事似地对斯大林说，美国已研制出一种具有不同寻常破坏力的武器。斯大林听了后没做出什么特别的反应，平静地说："很高兴听到这个消息，希望我们用它好好对付日本人。"斯大林的反应如此轻松、镇静，使杜鲁门和在一旁的翻译大吃一惊。翻译甚至以为斯大林可能根本没听懂杜鲁门的话。然而就在只有极少数人知道原子弹情况的时候，苏联人已经得到了有关这方面的情报。在杜鲁门躲躲闪闪地向斯大林提一句美国正在研制新武器之后，当天晚上，斯大林给莫斯科发电报，命令国内加快这种新武器的研制速度。

从这一事例来看，杜鲁门在美国研制出新武器之后，并没有把喜悦之情在苏联领导人面前流露出来，而是不露声色、轻描淡

写地向斯大林告诉这一事情。他这样做是经过冷静思考，在分析利害关系的基础上所进行的选择。可见，要喜怒不形于色，必须认识到其中的利害。斯大林的镇静、轻松的表情，以及从容自如的巧妙回答，可以看到他那高超的谋略能力和高瞻远瞩的眼光。在这利害关系复杂的国际舞台上，每一个表情、每一种动作，都可能有巨大的影响，如果轻易暴露自己的喜怒情绪，实则就暴露出自己的意图和可能的计划。斯大林如果表现出吃惊，或对这种武器特别感兴趣，就可能向人流露出自己也想研制这种武器的企图，很可能就给自己带来一些不必要的麻烦。所以，掩饰自己喜怒表情，对自己争取主动和有利地位非常必要。

2. 在种种涉及利害的环境中，我们需要掩饰真实情感

在与别人相处和交往中，我们所表现出的情感影响着别人对待我们自己的态度和看法，影响到相互关系。因此，在复杂的社会中，人的心理需求及特征复杂多样，人与人之间存在着种种利害关系，有时候，我们对别人的真实情感，也许不符合对方的心理特征，不适合环境的需要，使自己可能在这一环境中处于不利位置，甚至带来危害，在这种情况下，我们就应该掩饰这种真实情感，用其它形式来表现自己的情感，以适应环境的需要。譬如说，在单位里，我们可能遇上一位非常专横跋扈的领导。他的工作作风，工作能力以及待人的态度都非常恶劣。但是他的权力很大，而且可能还有强硬的后台，或者与上级领导关系处得很好。也许我们非常讨厌这种领导，很想把他推下台，但在目前的形势中，直接的对抗和抗议可能难以奏效。在这样的工作环境中，我们有时可能要尽量掩饰对这种领导的厌恶之情，尽量与他

合作，一方面有利于单位工作的开展；另一方面也有利于自己的升迁和发展。而如果把真实的厌恶的情感向领导表示出来，必然要与这种领导形成一种对抗的关系，而他又手握权力，支配着重要资源，这对自己及单位也许并不利。

在涉及利害的环境中，掩饰自己的真实情感有着重要意义：首先，它可以帮助我们与人融洽相处，使我们从较为和谐稳定的人际关系中获得支持的力量。其次，掩饰真实的情感可以避免不必要的冲突和矛盾，避免因此给自己带来危害与损失。有时候，在不是原则的问题上，没有必要、也不能把自己的所有真实感受都表现出来，这样或多或少会引起不必要的麻烦或冲突，影响自己的正直形象。最后，掩饰自己的真实情感，有时也有助于我们在竞争激烈的社会关系中，掩盖自己的真正意图和计划，使自己的目标不易被暴露，从而可以避免对手的针对性的攻击，防止由此而产生的损失。

要做到在利害环境中不轻易流露真实情感，必须做到以下几点：一，理解别人的心理特征和情感需要，了解自己什么样的情感表现会引起对方的不良反应。二，澄清环境中利害关系及其交叉情况，根据利害关系的构成特征，来调适自己的情感表达方式和形式。三，必须驾驭自己的情感，用理智来控制自己的情感，不能让情感不顾利害而自然流露。汉高祖刘邦的善变故事，也许为我们展示了掩饰情感的重要性以及掩饰的技巧。

楚汉相争中，刘邦由于势力较弱，经常吃败仗。汉四年，刘邦兵败，被项羽围困在荥阳。他的大将韩信自领一军，北上作战，捷报频传，连下魏、赵、燕诸国，最后又占领了齐国全境。

五月，韩信派使者来见刘邦，说："齐人狡诈反复，齐国又与强楚为邻，如果不设王威慑，不足以镇抚齐地，请大王允许我暂代齐王。"

刘邦一听，勃然大怒，破口大骂："他妈的，我坐困荥阳，日夜盼望你韩信带兵来增援，你不但不来，反要自立为王！我……"正在此时，刘邦感到自己的脚被人狠狠地踩了一下。他用目光一扫，看到坐在他边上的张良向他示意，刘邦便意识到他肯定有何重要主意，于是停止了一连串骂人的话。

张良靠近刘邦，悄声说："大王，韩信手握重兵，右则大王胜，左则项羽胜。我们对他的要求要慎重考虑。现在我们正当危急时刻，弄翻了关系，他自立为王，我们也毫无办法。逼急了他，他一旦与项羽联手，大王大事危矣！不如顺势正式立他为王，调动他的军队击楚。如不迅速决断，迟则生变！"

刘邦是聪明之辈，听了张良的话，马上改口，仍接着刚才那种粗声粗气的口气说道："他妈的，男子汉大丈夫，要做齐王就做真齐王，做什么代齐王！"

刘邦当即下令派张良为使节，带着印绶到齐地去，立韩信为齐王，并征调韩信军队。很快形势发生重大转折，汉军由劣势转向优势，形成对楚军的包围之势。这一结果，很大程度上取决于张良所出、刘邦运用的隐瞒真情的镇抚计谋。

在战争期间，国与国，君与君、将与将之间都存在着复杂的利害关系。在这种复杂环境中，计高一筹、有战略眼光的英雄人物，往往善于掩饰自己的真实情感。在他们敏锐觉察到各种利害之时，能迅速掩饰自己，不让有害于自己的真实情感表现出来。刘邦本来对韩信要求立齐王一事，非常愤怒，一开始就破口大骂，把自己的真实情感表露出来，险些给自己带来祸害，幸亏旁边的张良指点迷津，刘邦茅塞顿开，立即意识到自己行为的危险性，于是马上改口，巧妙衔接，使自己的真实的愤怒之情隐藏起来。刘邦自然能认识到，当时的处境下，头等大事就是让韩信出兵增援，共同对付楚军，而其它都是次要的，以后是可以处理

的。所以他立即答应立韩信为齐王以安抚其心，催其增援。很显然，刘邦对韩信的这一要求是极为不满的，但是出于韩信此人所处的位置，以及他在汉、楚之间的利害轻重，刘邦不得不掩饰自己的怨恨心情。假如韩信的位置对其没有太大的利害影响，刘邦是不可能节制他的怒火的。同样，正因为刘邦不是一个老实之人，所以他明智地掩饰了自己的真实情感。

3．在种种失败、挫折环境中，需要掩饰自己的消极情绪

当我们遇到挫折和失败时，也需要适当地掩饰自己的痛苦和不利的情绪，以尽量进行自我保护，防止有进一步的损失或危害。

在挫折和失败的环境中，之所以需要掩饰自己的不利的情绪，主要是因为：

第一，环境特殊。挫折和失败的原因可能来源于两个方面：一是自己的缺陷和过失；二是外在条件或境遇。无论属于哪种原因，在这种环境下，最现实的、最明智的做法就是避免因失败而导致的损失进一步扩大。因此，就需要采取措施阻止不利条件或缺陷的继续影响。在这种情况下，适当地掩饰自己的缺陷、过失以及自己的消极情绪很有必要。掩饰自己的缺陷，可以减少失败给自己造成的损失；掩饰自己的消极情绪，可以给人以良好的形象，从而防止外在条件的进一步恶化。

第二，自己的处境不利。在受挫折和失败的环境，自己是处在不利的境地之中，也就是说，外在的某些条件和因素对自己产生不利的影响，这时，个人更应该采取多种保护措施，把自己武装起来，使自己抗争能力增强。一般说来，掩饰自己，隐藏某些

真相也是一种有效的保护措施。因为掩饰自己可以使自己不再处于明显的被攻击的位置。

第三,消极情绪可能对自己更为不利。如果把自己的消极情绪全表露出来,有可能使对手的气势更强,这将对你更为不利。例如在体育比赛中,假如因裁判的误判导致比赛局势对你不利,在裁判结果不能予以改正的情况下,比赛仍需继续进行。在接下来的比赛中,你如果表现出急躁、不满的消极情绪,这很可能让对手的士气越来越高,对你可能更加不利。假如你装出若无其事的样子,就可能不至于轻易让对手掌握你的心理。

掩饰自己的消极情绪,通常采用方法和技巧主要有两种:一是将错就错;二是顺水推舟。前者是指因自己的缺陷或过失而使自己处在不利环境之中时,应该迅速地用正面的解释来说明和掩饰自己的消极情绪和真实意图。后者是指外在条件对自己造成不利影响时,应该顺应趋势,掩饰自己的消极状态,以便能达到更积极的效果。

前秦苻坚的谋臣王猛,督诸军十六万骑,讨伐前燕慕容评。慕容评统率大军占据潞州。王猛率军到达潞州城下,与燕军相持。王猛派徐成将军去侦察燕军虚实,约定中午汇报。可是徐成到黄昏时分才返回。王猛大怒,欲斩徐成。邓羌向王猛求情:"敌人兵多,我们兵少,明天就要开战了,暂且赦免徐成才好。"王猛执意要斩徐成,邓羌固执地请求:"徐成是我的部将,虽然违犯了期限而应当处斩,但是我甘愿与徐成效力英勇战斗,将功赎罪。"王猛终未允许。邓羌愤怒地回到营里击鼓召集部属,准备攻击王猛。王猛得知后立即派人通知邓羌,说他已经赦免徐成。徐成被赦免后,邓羌亲自拜谢王猛。王猛拉着邓羌的手亲切地说:"我故意试探一下将军罢了。将军对军中的将领尚且如此,何况对国家呢?"

王猛夸奖邓羌是假，为自己找台阶下是真。王猛这样做，一方面掩饰了自己消极不利的一面，避免自己的威信受损，又不至于失去面子；另一方面，这也给他留了改正错误的余地，防止了因自己的错误而导致的危害进一步扩大，影响军队团结，造成内讧。王猛所采用的掩饰方法就是用积极的、正面的意义来掩饰自己的缺陷及不利的消极面。

被世人誉为“交响乐之父”的海顿，其生活向来靠担任公爵府邸乐队队长所得的薪俸来维持，他在公爵府邸里领导着一个由 30 名乐手组成的乐队，过着比较稳定的生活。不料有一天，公爵突然决定遣散这 30 名乐手。消息传出，大家面面相觑，不知如何是好。海顿也想不出什么办法来使公爵收回成命，他怀着沉重的心情写了一首《告别曲》，准备在遣散会上作一次告别演出。

演出时，乐队一开始以欢快明朗的大调，突出优美、轻松、诙谐的旋律。接着便从明快到黯淡，悲怨的情绪逐渐蔓延，愈演愈烈。这时，一名提琴手吹灭了谱台边的蜡烛，放下提琴，向公爵点头告别即悄然离去。接着，又一个乐手以同样的动作离场。这样一个接着一个地相继离去，最后大厅里仅剩下一支蜡烛闪着烛光。海顿独自一人面对公爵深深鞠了一躬，慢慢退出。此刻，公爵忍不住莫名其妙地叫了起来：“海顿！这到底是怎么回事？”海顿平静地答道：“公爵阁下，这是乐队同仁在向您告别啊！”公爵醒悟了，他说：“让我再考虑考虑吧！”就这样，后来 30 名乐手都被留下来了。

在这一事例中，音乐家海顿所使用的掩饰方法就是顺水推舟的方法。他根据自己的分析，知道向公爵求情的方法或向公爵表示不满的方法可能都无济于事。而通过告别音乐会，以积极的心态和大度有礼的告别仪式来掩饰内心的黯淡。这样使公

爵感到他将失去这些优秀的伙伴，恻隐之心油然而生，最后终于决定再挽留海顿他们。

二、有时需要掩饰自己的才能与实力

在交际场合，谦虚是一种美德，谦虚才能掩饰自己的才能与实力。在竞争激烈的环境中，要懂得隐藏自己的实力。

在有些情况下，显示自己的才能与实力可能对自己不利，可能出现与自己想象相反的效果。显示出自己的才能与实力是自我表现的一种方式，在有些时候，如求职或推销时，要尽量把自己的特长和实力展现出来，这样可能会对自己有利。但在双方存在着利害的对抗与利益的竞争与合作时，在某些正规的交际场合，有时就不能过分炫示自己的才能，暴露自己的实力。在这些环境中，适当地掩饰自己的才能和实力非常必要，而且也很重要。

显示自己的才能与实力等于把自己的能力和基本情况展露，把自己置于明显的位置，如果毫无掩饰的话，实则等于没有遮挡和庇护的东西。如果是在激烈竞争或有利害冲突的环境，那么这就等于把自己变成众矢之的，对自己很可能造成不利。

在复杂多变和竞争激烈的情境中，掩饰自己的才能与实力，也是一种自我保护、增强自己交际能力与实力的重要策略。例如在越来越激烈的市场竞争中，同一行业的各大商家之间，既要友好相处、相互合作，但又要把各自的竞争实力和竞争策略掩饰起来，以避免自己在竞争中遭受不必要的损失。相反，如果一个

商家把自己的真实情况全部公之于众,其它商家就可能针对他的某些方案策略,采取相应的对策以在竞争中击败他,这样他就必然遭到巨大损失。由此可见,掩饰自己的才能与实力是必要的。

1. 在交际场合,谦虚就是对才能的掩饰

交际场合是人际交往的正规场合。在这种场面中,人际关系复杂,很多人之间并不熟知、相互陌生,但相互之间又有着这样或那样的功利联系或利害关系。在交际场合,由于彼此之间了解并不深,而且与有些人交往,主要是表面化的交往。因此,在这样的场合,大多数人都按礼仪和表面化规则来与其他人打交道,他们的行为大多掩饰了他们的才能。这样,你在不了解其他人的具体情况以及各种复杂关系的时候,就不能如实地把自己的真实的才能和实力完全展露出来。否则就可能违背这种情境中的交际规则,而难以与某些人交往,或者可能给别人留下不好的印象,对今后的人际交往造成不利。

在交际场合,由于交往是表面化的。人与人之间又有着各种各样的差异,因此,这就需要我们以一种能被在场的所有人能表面接受的方式与人交往、相处,而谦虚可以把我们的一些才能掩饰起来,以符合众人的口味,使自己更能够与人平易相处。如果把自己的才能全部表现出来,很有可能让一部分人不能接近或不愿接近你。

在交际场合,谦虚是一种美德,在众人面前,将自己的才能藏而不露,可以给人以深沉、成熟之感,能给多数人留下较为完善的形象。如果不注意适当掩饰,对自己的才能夸夸其谈,有可能让某些人反感,也可能让部分人感到你的肤浅。而谦虚至少

给人以可以接近的感觉,因而在交际场合就是一种美德的表现。

此外,在交际场合,过分地炫耀自己的才能,很可能招致种种嫉恨或嫉妒,从而影响以后的人际交往。过分地夸耀自己,有可能让别人感觉是在贬低他们;炫耀自己的才华,是对自己的欣赏,让别人感觉你不欣赏和尊重他们,这样很可能引起部分人的妒嫉或反感,甚至有可能引起某些人的注目,导致他们陷害于你。因此,不合时宜的炫耀极有可能给你带来不利,而适当地掩饰自己才能,更有利于你与人融洽相处、平易近人。

三国时的刘备在小沛被吕布打败之后,失去了栖身之地,只好投在曹操部下。后来,曹操把刘备带到许昌,目的是要控制刘备。刘备也防曹操谋害,他既不甘在曹操之下,又怕曹操知道自己心怀大志,便在屋后开了一个菜园,自己浇灌。有一天,曹操请刘备赴宴。酒至半酣,忽阴云漠漠,骤雨将至。曹操观天外龙挂,说龙能大能小,能升能隐,与人相比,发则飞升九天,如世之英雄。而后问刘备当今英雄有谁。刘备说了袁术、袁绍、刘表等人,曹操却笑而否定,并说,夫英雄者,胸怀大志,腹隐良谋,有包藏宇宙之机,吞吐天地之志。刘备就问谁是这样的英雄。曹操以手先指刘备,后指自己说:"方今天下,英雄只有使君与我。"刘备以为曹操看出了自己的心思,一听此言,心里一惊,手中的匙箸都掉在地上。正巧霹雳雷声,大雨骤至。曹操问刘备,为什么箸子掉了。刘备说:"圣人云'迅雷风烈必变'。一震之威,乃至于此。""雷乃天地阴阳击搏之声,何为惊怕?"刘备说:"我从小害怕雷声,一听见雷声,只恨无躲藏之处。"曹操因此冷笑,认为刘备是个无用之人。事后刘备对关羽、张飞说,我在后园种菜,是想让曹操知道我是无用之徒;至于落箸,是害怕曹操说我也是英雄。我说怕雷,使曹操视我如小儿,就不会加害于我了。

刘备这一绝妙的掩饰,使曹操难以看出他那出众的才华和

坚强的意志，从而为自己摆脱了危险。后人曾赋诗赞叹刘备的高超掩饰才能："勉从虎穴暂栖身，说破英雄惊杀人。巧借闻雷来掩饰，随机应变信如神。"

刘备在与曹操一伙人进行交往时，深知环境复杂，谦虚和掩饰自己的才能特别重要。所以，到许昌后，刘备有意在后园种菜，以向人显示自己无大才无大志的假相；在宴席上，刘备又故意做出胆怯的样子，让曹操觉得他是胆小之辈，他又解释说自己害怕雷声，把自己比作小儿，没有男子汉气概。就这样，刘备通过对自己才能和特长的掩饰，使曹操轻视自己，使自己得以有机会脱身，免遭迫害。如果刘备在那种场合，把自己的雄才大略都表现出来，那么，曹操肯定要加害于他，这样也就使自己处于不利、甚至危险之中。而正因为刘备毕竟不是这种耿直老实的人，所以他没有炫示自己的才略。

2. 在竞争环境中，不能暴露自己的实力

社会关系主要表现为两个基本形态：一是共生关系，即人与人，组织与组织，国家与国家之间，都按照某些统一的规范法则，共同生活在同一的世界上、同一的社会中；二是竞争关系，即在共同生活的世界里，人与人之间总要存在着这样或那样的利益和利害关系，有时候人们之间的利益是相互抗争、相互冲突以及相互排斥的。因此，个人为了各自的利益又必须与其对手进行竞争或抗争。

社会中，竞争的环境既普遍存在，又非常特殊。之所以说竞争环境是普遍的，是因为人的利益需要是普遍存在的，竞争关系是普遍存在的。竞争环境的特殊性表现在这样几个方面：一，竞争环境是以功利与利益为基础。在这种环境中，人与人之间主

要以利益为纽带，以利益为目的，为利益而竞争；二，存在着利益的冲突，有时候人与人之间利益是重合的，不矛盾的，甲的利益增加，也给乙带来利益的增加；但在竞争的环境中，有时候彼此之间的利益是冲突的，是此消彼长的关系。比如有时候，因自己的行动策略失当，极可能使自己利益受损，而对手利益增加。三，存在着利害的矛盾。在竞争环境中，有些情况下，某些东西对自己有害，而给别人带来便利；有时候，当自己得利时，形势可能对别人也就不利。正是由于竞争环境中存在着这些利害和利益的对峙与冲突，因此，不能轻易把自己的实力和盘托出，必须做到对自己的实力有所保留和掩饰，这样才不致于使自己在竞争中受损，或将自己置于不利的竞争状况之中。掩饰自己的实力，同样也是社会竞争的游戏规则，人人都能接受和允许对方在竞争中作适当的掩饰，而在竞争中不掩饰自己实力导致自己受损，责任应该在自己，是自己行动策略的失当。所以，社会竞争允许各方掩饰自己，而在竞争中的强者常常就是善于掩饰自己实力的人。

在竞争环境中，不暴露自己的实力非常必要。这是因为：如果暴露了自己的某些关键的秘密，这就等于帮助对手制订对付自己的策略，为对手提供可靠的信息，而竞争关系有时是无情的，一旦自己向别人提供有利信息，很可能对自己造成不利或损失。如果在竞争中能坚守自己的秘密，保留自己的实力，适当的时候还予以掩饰，可能还可以迷惑对手，使对手的策略对己不产生危害，甚至可能还有助于自己在竞争中获胜。例如：

在马尼拉举行的国际象棋世界冠军争夺战，21 岁的中国姑娘谢军与前苏联棋后齐布尔达尼泽第三局争夺战中，谢军仅 28 回合就轻取对手，谢军赢得如此轻松，是因为谢军巧妙地运用了掩饰实力的技法。

自谢军取得世界冠军挑战权后，中国队就收集齐氏的对局资料，教练戚惊萱意外地看到一本不太引人注目的苏联杂志，上面刊载了一局齐氏在1990年11月曾用“奇柯林防御”击败希腊著名男子国际特级大师柯特罗尼亚斯的“西班牙”开局的记录。戚惊萱预感到，齐氏极有可能会用这一招，于是和谢军一道研究破这一战术的技法。经过认真研究，教练们终于发现有绝招可破这一布局。对弈开始后，谢军执白，仍以流行的“西班牙”开局，齐氏犯了经验主义的错误，认为自己有招，很少思考，而谢军对此已早有准备，便将计就计。谢军虽知对方的布局已对上路子，但是故作糊涂，以防对方醒悟，装出一副苦思冥想的样子，诱齐氏上当，以致齐氏落子如飞，15步棋只用了4分多钟，而谢军却用了16分钟。其实她早已有了具体的对策来破对方的布局了，但以苦思的假象，可以迷惑对手，使对手的策略不致危及自己。

知己知彼，才能百战百胜。在竞争当中，了解别人的情况非常重要；掩饰自己的实力，不让别人知道自己的具体实力也相当重要。谢军的取胜不仅做到了知己知彼，更重要的是，她巧妙地掩饰了自己的真正实力，从而迷惑了对方，使对方的竞争力明显下降，而自己的竞争力显著提高，这样一正一反，所以谢军能轻易取胜。在当时的情况下，假如谢军不够明智，喜形于色，以为对方的套路正好对上自己所准备的破阵法，那么在那种竞争激烈、变化无穷的情境中，对方极可能意识到她早已有准备，于是对方也就会立即变换策略，结果反过来对自己不利，让自己不适应。所以，谢军在赛场的这种明智的表现、巧妙的掩饰，令教练都为之钦佩。

相反，如果在竞争的环境中轻易地把自己的实力和盘托出，那么可能会给自己带来不利和损失。例如：

小罗参加广交会为公司寻找合作伙伴和引进资金。在此期间，他与一位陌生的中年男子同住一个房间。这位中年男子一看就是很精明的跑外交的业务员，举止和谈吐十分得体，他那善意的微笑很快就赢得小罗的敬重和信任。一天晚饭后，小罗多喝了一点酒，再加上几天来引资没有什么进展，心情郁闷，也就抑制不住想找人倾吐真言。于是他便和那位中年人聊起来。那中年人问什么，小罗说什么，包括公司引资和寻找合作伙伴的具体计划，他都向这位陌生的中年男子说了，说过后就躺在床上睡着了。第二天早晨醒来，他就没有看见那位中年男子。这时他已经意识到自己昨晚的交谈，泄露了自己的实力和商业的秘密。结果那位中年男子原来也是来引资的，而且与小罗的项目大同小异，所以中年人很快地与某一家公司谈妥了项目，这等于给小罗的引资项目又增添了一个难关，甚至可能使小罗失去这一机会。广交会已近尾声，小罗一直还没找到合适的合作伙伴，最后，公司的引资计划始终未能实现，导致经济损失惨重。

在这一事例中，小罗轻信陌生人，不慎将公司的经济秘密和具体项目全部暴露出去，结果让对手抢先一步，争走了引资项目，最后导致自己公司的失利和严重经济损失。由此可见，在竞争当中，掩饰自己，保守秘密是何等重要。在竞争环境中，对别人透明度越高，自己就越容易失去自我保护能力，所以在竞争中失利也就难免了。

三、有时需要掩饰自己的意图与观点

掩饰自己的意图和观点可以增强自己的竞争力。通常使用的掩饰技巧有：大智若愚法；欲擒故纵法；借

□托辞法。

社会生活中，我们不可能把自己的所有想法和意图都要公布出来。事实上，我们的很多想法和意图常常没有表达出来，或者不能表达出来，或者我们不愿表达出来。由此看来，掩饰自己的意图和观点在现实中是常有的事，不可避免的事。尤其是在竞争的条件下，我们有时还不能表达出自己的意图和想法，因而掩饰就非常必要和重要；此外，有时我们为了达到更好的结局和效果，不愿讲出自己的真实意图与观点，而是采用其它掩饰的形式。

在竞争的环境中，掩饰自己的意图与观点，可以使自己的计划与方案得以顺利实施，不致因暴露自己而受到外在竞争力量的干扰与破坏，从而最终使目标得以实现。由此，掩饰自己的意图，无形中增强自己的竞争力。因为竞争力的增强，关键在于质量与销售量的提高。而这两方面都需要有计划地采取措施与管理或营销策略。如果自己把这些方案和计划的意图都公布出去，就可能被竞争对手所利用，从而导致自己的计划项目失效或效率降低，这自然导致经济损失。譬如，某卷烟集团公司为了提高自己品牌香烟的竞争力以及市场信誉，他们就必须打击那些假冒伪劣的香烟，以使自己产品的信誉和市场占有量不致减少。但是制造销售他们品牌的香烟何其多也，要想查清，花去的成本是非常昂贵的。于是，该公司想出了一种杀鸡给猴看的计策。他们特请工商、公安，查获一个制假窝点，然后借助新闻舆论，大播特播制造假烟案，并宣布公安、工商各部门正在各地严打制假销假的犯罪行为。新闻舆论播出以后，该公司的香烟的销量比以前增长了30%。这一做法表面上看，好像是在公布一个制假案，其实公司的真实意图是借助政府力量与新闻舆论力量，一方

面给自己商品做了广告;另一方面又吓唬了那些制假者。一举两得,所以效果显著。

在有些情况下,不适宜把自己的真实意图与想法表达出来,这是因为:你的意图与想法可能不符合别人的心理需要,让别人在心里或情绪上对你产生不满,从而影响人际关系的融洽与和谐;此外,在竞争情况下,由于存在着利害关系,你把真实的意图告诉别人,等于为别人提供对付自己的策略,因为暴露自己的目标,就易于遭到对手的攻击。这样你在明处,别人在暗处,竞争肯定对你不利。

在特殊的环境中,如在竞争的条件下,掩饰自己的意图非常重要。通常使用的掩饰技巧与方法有:(1)大智若愚;(2)欲擒故纵;(3)借口托辞。

大智若愚、大勇若怯、大直若曲等等,是明智者常用的掩饰自己内心世界的一种处世技巧。这些技巧的原理都是相通的,就是在表面上表现出其内心品质的反面,以给别人以假象,迷惑对方以达到自我保护。也就是说,他们内心有智有谋、有胆有识、品行端直,但他们在行动表面则表现出愚笨、胆怯和委屈求全的样子,这样也就给人造成愚、怯、屈的假象,别人也就可能放松对他们的警惕,一旦时机成熟,他们就会把真实的品质展露出来。

汉高祖刘邦死后,惠帝即位。惠帝性懦,吕后专权。吕后为了巩固自己的统治地位,想封吕氏子侄为王,于是召集大臣商议。她先问右丞相王陵可否。王陵答道:“高帝曾召众臣,宰杀白马,饮血为盟,说‘非刘氏而王,天下共击之’。如今要封吕氏为王,违背了原来的盟约。”吕后不悦,再问左丞相陈平和太尉周勃,二人答道:“高帝平定天下,曾封子弟为王。而今太后称制,分封吕氏子弟,有何不可呢?”吕后听了,变嗔为喜,眉开眼笑。

罢朝之后，王陵质问陈平与周勃说："从前高帝饮血为盟，你们二位不也在场吗？如今高帝驾崩，太后做了女主，欲封诸吕为王，你们阿谀奉迎，违背盟约，将来在九泉之下有何面目见高帝呢？"陈平、周勃说道："现在于朝廷上当面力争，我们不如你有胆量，将来安社稷，定汉裔，也许你也不如我们明智。"不久，吕后罢王陵相，改为太傅。后来王陵病死。陈平整日耽于酒色，对于朝事则不闻不问。有人暗向吕后告陈平的状，吕后听罢大喜，说："我正好要用这样的人当丞相。"吕后专权，加紧迫害刘氏子弟，满朝文武惶恐不安。吕后死后，陈平与周勃共商大计，联手铲除吕后死党。他们矫诏取得兵权，斩尽吕氏党羽，重定刘氏天下。

从这一事例看出，王陵是个忠厚老实的丞相，棱角分明，直来直去，结果连自己的位置都保不住，根本谈不上要实现自己的意愿，维护刘氏江山。而陈平、周勃则识时务，在强敌当前的情况下，巧妙掩饰自己内心的意图和志向，巧施大直若曲之计，表面看是委屈求全，其实是为了以屈求伸，以退为进。这样既在不利的环境中保护了自己，又为实现他们的志向奠定了基础。王陵与陈平、周勃意愿相似，但结果是陈、周二人实现了自己的愿望，而王陵则"出师未捷身先死"，虽有良好的愿望，但没有明智的选择，不能认清当时的时务，权衡利害，做到能伸则伸，该屈则屈，"大直若屈"，结果他的愿望并没有得以实现。由此可以看出，在激烈的对抗竞争中，过于直率，暴露自己的目标，让别人早有防备，无疑将主动权交由别人，结果对自己不利。

欲擒故纵的方法就是故意放松对某种意图的重视，以更好地达到真实的目的。例如：

工程师惠尔遇上了一个刚愎自用的工头，他的很多设计意图难以被工头采纳。为了折服工头，惠尔想尽了办法。有一次，惠尔想在其负责的工段更换一个新式的指数表，但他想那个工

头必定要反对的，于是惠尔想出一计。据他自己说："我去找他，腋下夹着一只新式指数表，手里拿着一些征求他意见的文件。当我们讨论这些文件时，我把那只指数表从左腋换到右腋，来回换了好几次，终于他开口了：'你拿的是什么？''哦，这不过是只指数表。'我不经心地答道。'让我看一下。''哦，你看做什么，你们部里又不用这个。'我装作要走的样子。'但我很想看一看。'他坚持道。于是我装作很勉强的样子将那指数表递给他，当他审视的时候，我就随便地，但非常详细地把这东西的效用说给他听。他终于喊出来：'我们部里用不着这东西吗？天哪，这正是我早就想要的东西！'"惠尔故意利用这种激将法，巧妙地达到了目的。

上面的故事告诉我们，在有些情况下，为了达到某种目的，直截了当地把自己的意图讲出来，效果不一定显著。必须考虑到对方的心理特征，根据环境条件的需要，采取相应的策略来应付，这样才有利于目标的实现。惠尔之所以要运用激将法来让工头接受他的意图，是因为他了解工头的性格与心理特征。如果直接把自己的真实意图讲出来，而工头的特点就是不愿接受别人的意见，这样自己的意图就可能遭到工头的拒绝和反对。而惠尔故意从反面来激将，同时掩饰真实意图，反而有利于让工头接受自己真正的意见。

借口托辞的方法是指巧妙地运用某种假托之辞或借口，来掩盖自己的意图与观点。这种方法常常可以给双方以台阶下，达到维护面子的目的，也使相互关系维持相对的和谐与稳定。

清兵入关后，很多儒士到处讲学，宣传抗清复明。陕西的李二曲就是其中之一。康熙帝知道此事后，便征召李二曲作官，李二曲不允。后来康熙到陕西巡察，特别命令陕西督抚，表示尊崇李二曲为大儒、圣人，并表示要去拜访李二曲。李二曲知道康熙

的用意。如果皇帝到自己家里，不能不下跪，一下跪就算投降了，这是民族节气问题。为了避免这一问题，李二曲假装称病。后来康熙来到李二曲的邻境，李二曲只好装病得厉害，卧床不起，这样即使皇帝来了，也可以不必起来给皇帝下跪磕头。康熙又派人到李二曲家打听，回来秉报说李二曲真的病了。康熙帝想：如果一定去李二曲家，假如被他胡骂一顿，则必杀他不可，杀了影响民族团结；不杀又有失皇帝尊严与面子。于是康熙决定不去李二曲家，并派地方官转告李二曲，皇帝有朝政要处理，不能来探望。这样两人也就相互避免了尴尬的场面，但又达到相互妥协的目的。

在这一事例中，李二曲和康熙帝都善于运用借口托辞的方法来掩饰自己的意图。如李二曲的称病，其意在不向清朝皇帝低头下跪，以保住民族气节；而康熙更善于掩饰自己。他对反清的儒士，内心自然很反感、戒备，但在表面上却表现出对儒士特别尊崇、重视，其意图在于安抚广大的反清人士。此外，康熙最后决定不去拜访李二曲，是出于对李二曲的害怕，害怕因李二曲无礼导致难以收拾的局面，杀也不好，不杀也不好。因此，为了避免这种尴尬的局面，最明智的方法就是不见面。但是康熙不想见李二曲时，却让人说他有要务处理，必须回京，其实是以此为借口，掩饰自己不想见李二曲的真实意图，这样既维护了自己的面子，又可避免可能出现的尴尬场面。

总而言之，在社会生活中，多种情况下必须把自己的一些真实情况掩饰起来，而且这样也有很多积极的意义。特别是在竞争的环境中，在存在利害或利益对峙的情况下，巧妙地掩饰自己，不仅必不可少，而且意义重大。

四、有时需要掩饰自己的弱点

在交际场合，老实人要对自己的薄弱环节、不良习惯、能力的欠缺或行为过失加以掩饰。老实人掩饰自己弱点的方法有三类：随机应变；转移视线；即兴发挥。

社会生活中的人，可能都有这样或那样的弱点或缺陷，面对自己的弱点，有时候我们应该有勇气承认，并努力去弥补和纠正。进行自我批评和自我检讨，有时能促进我们塑造更完美的人格，有助于自我完善。但时，社会是复杂多变的，不同环境里，不同情况下，由于条件不同，关系不同，自己所选择的行为产生的后果也不一样。因此，在有些情况下，揭示自己的弱点是不适时宜的，甚至是有害的。相反，掩饰弱点，并巧妙地予以弥补，常常能达到更好的效果。譬如，在战争当中，敌我双方都可能有某种弱点，但双方都会极力地掩饰各自的弱点，不让对方认识到自己的弱点，否则就可能让对方找到重点攻击的目标，使自己腹背受敌，无力抗争，容易导致失败。此外，在竞争激烈的体育竞赛中，双方都不会轻易暴露自己的弱点，而是极力地掩饰弱点。同样在有利害冲突和利益对峙的情况下，一方的获胜即意味着另一方失利，利益在双方之间的分配呈此长彼消的状态，这样竞争双方为了在利益竞争中占优，或保护自己，就不得不掩饰自己的一些弱点。最后，在生活的种种方面，或在某些较为特殊的场合，为了自己或大家的体面，为了达到更好的效果，更能被多数人接受，掩饰自己的弱点，不仅必要，而且重要。

所谓弱点，就是指在某方面能力的欠缺与不足、对自己不利

的心理特征、一时难以改正的不良习惯以及某些无意的行为过失。有些弱点是与生俱来,有些弱点是自己后天养成;有些弱点是不可以掩饰的,而有的弱点则需要掩饰;有时不需要掩饰弱点,不顾虚荣,大胆地承认自己的弱点,反而给人以良好形象;但有些时候不得不掩饰某些弱点,否则可能会导致尴尬局面或让自己蒙受损失。通常来说,以下弱点有时需要掩饰:

第一,影响自己在别人心目中的形象,易于导致自己在人际关系中处于不利地位的弱点,需要尽量地掩饰和弥补。印象在人际交往起着相当大的作用,它可能直接影响个人对他人的态度与看法,从而影响相互的融洽与否。而通常情况下,自己的某些弱点之所以成为弱点,就是相对于大多数人来说,自己的某些行为表现可能给人以不良好的印象,从而导致别人对自己产生不良好的态度。这类弱点主要包括平时的行为举止、待人接物的方式以及自己的某些先天缺陷。这些弱点常常都是可以掩饰的,有时可以通过表面的修饰,或者突出其它特点而掩盖弱点。有些人常常对自己的弱点不加掩饰,是因为他们还没有意识到掩饰的必要性与重要性,或者对掩饰的意义加以排斥,那么在有些情况下,这种做法常常对自己是不利的。

第二,在竞争环境中,对可能影响到自己竞争力的薄弱环节要加以掩饰。由于在竞争中,某种行为可能直接涉及到自己的利益以及利与害。暴露自己的薄弱环节极可能招致对手的攻击,从而把自己置于极其不利的地位,甚至可能导致自己在某一竞争中失利并造成严重损失。所以,一般竞争的条件下,人们都要尽量避免把那些可能对自己不利的弱点或不足展示出来,如资金的不足,技术的不足以及其它管理方面的不足等等。各方都要尽量用正面的、积极的因素来掩饰自己的某些不足,以增强自己的竞争能力。

第三，掩饰自己的不良习惯。习惯是长期以来养成的，一下将它纠正过来是不可能的。但是，有些习惯在某些环境中可能影响自己与别人之间的关系，对自己造成不利。特别是在某些正规的交际场合，自己的不良习惯极有可能造成不良影响。因此，为了避免其可能带来的不利影响，而一时又不能改变，这时就需要暂时予以掩饰，或加以克制，或用其它替代形式来加以掩饰。

第四，当你在某些方面有能力的欠缺或有某些行为过失时，如果把这些弱点展示出来可能对你带来不利的因素，那么就需要对这些弱点作适当的掩饰。例如，在求职的时候，暴露自己的弱点可能不利于求职成功，适当地掩饰并在以后的时间里努力弥补，这是非常重要的。此外，在某些紧急情况下，在比较正规的场合，如果把自己的弱点说出来可能太有失体面，而且对整个场面也有不良的影响，为了照顾全局，达到更好的效果，掩饰自己的某些弱点，也很有必要。

社会生活中，一些老实人之所以不善于掩饰自己的某些弱点，原因主要有：

1．自我中心主义，忽视别人及环境的要求。在某些较为耿直刚愎的老实人看来，自己的某些行为举止、习惯以及能力等等，都是自己个性的特征，不是什么弱点，因而没有必要掩饰或改变，因此，这些人往往不论在何种环境中，都采取一种态度、一种方式，这样显然违背了适应性、灵活性的原则。

2．对自己行为的利害关注不够。有些时候，自己的弱点很显然要造成不利的影响。但是，对于有些老实人来说，这无所谓。因为他们只顾自己的好恶，很少关注利害关系。

3．缺乏随机应变的能力。在有些情况下，一些老实人可能意识到弱点的不利之处，但就是不知如何去掩饰，如何防止不利

结果的发生。这主要因为老实人平时常按一种原则来认识世界、对待他人、处理世务，因此一旦到了特殊情况时，他们往往缺乏灵活机智的应变方法。

人际交往中，既然有时必须掩饰自己的弱点，而且掩饰也有积极的意义，那么就应当在适当的时候，巧妙地掩饰自己的弱点，给自己争取有利的位置。掩饰方法主要有这样几类：(1)随机应变。即根据环境条件的需要，将自己的弱点加以修饰，表现出其积极有利的一面。(2)转移视线。在人际交往中，有时为掩饰自己不利的弱点，可以通过突出其它特长，或在交往中巧妙地转移话题，使对方的注意力不要集中于你的弱点上。(3)即兴发挥。这是指在特殊的紧急情况下，通过积极主动的自由创造和发挥，使整个场面顺畅自然，以此来掩饰自己其它方面的弱点。

有一次，中国驻纽约总领事离职回国，纽约市商会设宴饯行，美国汉学家夏德应邀担任总领事临别致辞的翻译。在纽约商会和中国领事馆看来，夏德教授担此重任是再恰当不过的了。

宴会开始了，总领事致告别辞，谁知这位总领事讲的是福州话，夏德教授一句也听不懂。可是事到临头，不能向商会当局解释说中国方言太多，听不懂福州话，请换翻译。瞬间局促之后，教授急中生智，竭力作出洗耳恭听的样子，不仅听，而且做起笔记来，俨然是在认真地记录。领事演讲完毕，夏德先生从容站起，用英语为总领事重新演说一番。一开头说，我这次离纽约回国，内心充满了一喜一悲的矛盾。喜的即是将重返祖国与亲人团聚，悲的是与纽约诸新交旧识从此握别……夏德讲得有声有色，情真意切。当他“翻译”结束的时候，全场掌声如雷。

夏德教授就是一位善于随机应变的人。要他翻译的内容他听不懂，为了掩饰自己的这一缺陷，他就利用自己的特长，凭对中国礼仪文化的精通，凭自己的才气和经验，来了个即兴发挥，

自编一套告别辞,作自由的演讲,就这样他圆满地完成了"翻译"任务,而且效果良好。假如夏德是个老实人,这一告别宴会的场面可能就不是这样轻松愉快。很可能出现临时换翻译,或者全场听不到英文翻译,或者还要请总领事试着用普通话再把告别辞念一遍。如果这样的话,在场的人可能都会感到失望或尴尬,而夏德先生自己也大失面子,从此会给人以不好的印象。由此可见,在不同的情况下,应该根据情境的需要,在该需要掩饰自己弱点的时候就必须做到巧妙地掩饰。

第十二章　怎样理解表现自己

在社会上，光谦虚不行，还要学会宣扬自己。表现自己的第一原则是摸清对方的需要，必要时对自己的长处进行夸张。自己的优秀人品要尽量展示出来，要学会表现自己的远见和理想。忠诚、踏实、敬业和良好的信誉非常关键，表现正直时要考虑实力和方法。

在社会中，我们常常看到这样的现象：一个人的才能并不很突出，功底也不见得有多深，但他获得了重用，原因在于他能说会道，善于表现自己的才华与能力，或者是善于表现自己的道德水平。而另外一些人，也许才华突出，功底深厚，但像毛遂一样，三年不为人知，当然得不到重用。假如毛遂不是自荐一下，我们也就不会了解他。由此可见，社会给一个人回报，并不是根据他的潜在能力，而是看他实际表现出来的、起了作用的、取得效果的能力。

社会评价人的标准，主要是个人的实际表现和行为的效果。

只有当个人把自己内在的东西表现出来，并产生了实际效果，别人才会根据他所表现出来的实际情况与效果来认识他、评价他。譬如，一个作家再有才华，如果不发表作品，不把其文采表现出来，别人不会认为他是作家，至少不会把他看作是优秀的作家。这也就是说，人们对作家才华的认识和评价，主要是通过作家本人在其作品中的实际表现来进行的。

社会对个人的回报，是按社会对个人的评价的标准来分配的。而社会对个人的评价，又是以个人在社会实际表现出来的才能和成效为标准的。表现出来的才能和实际效果越多，评价就越高，社会回报也就多了；相反，表现出来的才能与效果越少，评价就越低，回报就越少。所以，社会中一些老实人之所以得到回报不多，一个很重要的原因，就是在社会中实际表现出来的才能不多，实际效果不好，因而社会对他们评价以及给予他们的回报不够高，常常与他们的功底和内在的、潜在的才能不相符。但这就是社会的运作法则，社会无法知道每个人的潜在才能，也无法对潜在的才能制定统一的标准，因此社会无法做到以潜在的、内在的才能与品质作为分配的标准。这也就是说，老实人应该把自己的才能表现出来，对社会产生良好的效果，社会自然会给相应的回报。

在人际交往中，别人对你的承认和评价，不是以你的动机为标准，而是以你表现出来的效果为标准。好心之所以有时得不到好报，原因就在于别人对你的回报不以动机为准，他们并不一定总能看出你善良的心愿；他们更多地是以你所表现出来的行为所产生的效果为准。如果你表现出来的行为对他们产生了有利的效果，他们就认为你对他们是有利的，他们也就可能回报以有利的东西；反之则亦然。

总之，社会关系的运作，遵循着表现的法则。个人只有把自

己的才华和优秀品质表现出来，对社会或他人产生良好的效果，这样才能使自己的才华和品质得到社会或他人的承认，才能得到社会的重视与回报。对于老实人来说，更应该学会善于表现自己，这样就更有利于自己的才能的发挥，为社会多作贡献。

一、在社会上，光谦虚不行，还要学会宣扬自己

谦虚是一种美德。然而不适当和过度谦虚可能是一种无能的表现，它只能阻挡才能的发挥和前进的步伐，因而老实人要学会宣扬自己。

在社会上，适当的谦虚，可以使自己平易近人，与人融洽相处，因为谦虚表现出一种待人的礼貌。但是，在利益分配上，在涉及利与害时，一味的谦虚，在别人的眼里，并不一定就是美德，而可能是一种无能的表现。因为在这种环境中，别人对你的评价是以你所表现出的实际能力为依据，如果你把该表现出来的才能没有露出来，或表现出的实际效果不好，这样就使别人对你的评价和回报偏低。你的才能没有表现出来，就等于在社会实际中没有发挥作用，没有产生效果，自然不能被别人认识到，不能被社会所承认，并给予回报。由此可见，在社会中，光谦虚是不行的。在社会需要你展示你的才能时，你必须尽量把自己的才能表现出来，发挥出来，以取得良好的效果。在你的才能和优秀的品质未被社会和他人发现时，在你的才能未被别人承认时，在你的才能与所得回报还不相称时，在你未被领导和社会重用

时，表现自己、宣传自己、推销自己是非常必要的，也是必不可少的。你不把自己才识与品质在现实中表现出来，有谁能知道你有才能呢？如果你表现的效果不如人意，又有谁相信你有本事呢？社会和他人是依据他们所看到、听到、得到的实实在在的效果来评价一个人，回报一个人。这当然不是说，得到回报多的、收入高的、受到重用的都是会表现而无才能的人；而是说有才能必须善于表现出来才能被人承认，才能得到相应回报。

社会上也有一些怀才不遇的人，有一些有才能而得不到重用，得到回报很低的人。他们大多具有这样的特点：注重谦虚，而不注重表现自己。他们之所以如此，是因为他们以为，是金子总会发光。其实不然，金子埋藏在地下，或夹杂在泥沙中，人们根本看到它的光芒，也不能为人所用、对人对社会有所贡献。注重表现自己其实与谦虚并不矛盾，关键问题在于如何处理好这两者关系，做到具体问题具体对待，该谦虚向人学习的就得向人学习，该把自己的真才实学表现出来时，就需要如实地、毫不谦虚地表现出来。这样也就不致于使自己或让人觉得自傲自大，或让人感到你没有什么才能。一般来说，老实人有些时候在应该表现自己的真实本领时，常常谦虚掩饰，让别人难以发现其才能，因而也就给人以没有什么本领的印象。

老实人有着很多可贵的品质，有才能的老实人更应该注意表现自己。如果自己的才能不能表现出来，别人就无法了解你的才能，你的才能也就难以被社会承认和重用，这样也就等于埋没了自己的才能，如果有杰出才能的人不能得以重用，也就给那些无能之辈有可乘之机。有才能的老实人如果能把自己的才能充分表现出来，为社会所利用，对社会发挥良好的作用，那么这无论于自己还是于社会都是有益无害的。

要把自己的才能发挥出来，有时需要自己去宣传自己、推销

自己。尤其是在自己的才华尚未被赏识、尚未被利用时，更应如此。例如：

某君到南京一家杂志社求职，主编问他："你有什么优点、特长？擅长做什么？""没什么，我只打算来这里多学点东西。"他小心翼翼地回答道。主编心想：既然你没什么专长与优点，到我这儿混饭吃吗？结局自然可知。其实此君并非平庸之辈，论文章，他也发表了10万字之多，其中一篇报告文学还获得过省级奖。但是此兄为人过于谦逊，每年总结会上谈自己优点时，他总是这样说："至于优点，只是完成了本职工作而已，与在座各位相比，还有很大差距，以后仍须加倍努力。"他总是以为在别人面前说自己的优点显得太不谦虚。那次求职碰壁后，朋友们把他取笑了一番，如此这般地为他指点迷津。后来他决定去再试一次。这回，他把已发表的几十篇大大小小的文章打印成册，附上目录，在主编面前潇洒地一摊，主编看完目录，惊讶地注视着面前这位曾是战战兢兢的求职者，含笑地点了点头。此时，轮到此君来精神了，他对自己的爱好专长、已有的成就及今后的发展方向作了一番介绍，其中有意插入一些对此杂志存在的不足与改进方法的真知灼见，偶尔也谈起了在已有论文中提到的某些观点。不用说，这次他成功了。现在此君已成了这家杂志的一个专栏的主笔。

在这一事例中，那位求职者第一次求职失败，原因在于自己没有把自己的才能展示出来给主编看，让主编觉得此人平庸，既无优点，又无专长，那何必要用这样的人呢？对于用人单位来说，他们当然希望选择适合他们需要的人才，但是他们如何能认识和发现求职者的才能和品质呢？当然有些目光敏锐的伯乐也许能慧眼识珍珠，能从众人中一眼能看出千里马。可是，大多数人并不具有这样的能力。大多数人了解别人的才识，主要靠别

人自己在实际中的表现和宣传。所以用人者也一样,他们也根据求职者对自己优点和特长的宣传与表现,来判断和认识求职者的才华。如果求职者表现的效果好,用人者对他的印象就好一些;相反,如求职者没有充分表现自己的特长,那么用人者就不会对他有深刻的印象。

此外,在现代商业社会中,自我社会价值取决于供求关系的状况,个人的价值有时也受供求关系的影响。当供过于求时,价值难以实现,价格下降;当供不应求时,价格也就上升。而宣传和广告明显影响着需求量。同一商品,质量相近、价格相当,有宣传和广告与无宣传和广告,在销售量上有着明显的差异。做过广告宣传的商品,销售量一般都较大些。才能相当的人,善于表现自己、推销自己的人,更易于被人采用,社会对他的需求量也就增大,他自己也就有更多的机会实现自己的价值,而随着社会对他的需求增多,他的价值也就随之增大。

那位求职者第二次求职取得了成功,是因为他成功地表现了自己的优点与专长,并取得了明显的效果。此君在失败之后能立即吸取教训,没有再抹煞自己的优点,而是加以宣传、广告,从而让人更清楚地了解和认识自己的才能,为取得别人的信任和认可提供了实际的依据。

这一事例告诉我们:在自己的才能和优秀品质尚未被认可和承认之前,谦虚不见得就是好事,它很可能抹煞了自己的一些真实才华。有时如果恰如其分地表现自己的真实才能,就是诚实的表现,而且对自己对社会都是非常有利的。

二、摸清对方的需要是表现自己的第一原则

表现自己时，要考虑别人的需要。适当的、有良好效果的表现应该在表现的内容、表现的方式方法和表现时机这三个方面恰到好处。

表现自己就是要表现出自己的优点、特长、才能和学识以及其它有利于自己发挥作用的因素。一个人可以表现的东西太多太多，表现方式也有多种多样，表现的时机也因人而异。不论选择什么表现，如何表现，什么时候表现都必须是围绕一个目的，就是让社会或别人认识你，了解你的才能，以便被他们认可，得到他们良好的评价。由此来看，表现自己并不是自我单方面的行为表现，即自己想怎么说就怎么说，想怎么做就怎么做；表现自己最终是要别人而非自己来承认与评价，因此，个人在表现自己时，就必须考虑到别人的反应，也就是表现的实际效果。

表现必须要注重实际取得的效果，而影响表现效果的因素主要是：表现的内容、表现的方式方法和表现时机。适当的、有良好效果的表现应该在这三个方面都是恰到好处的，也就是说，它比较符合别人的心理需要和评判标准。既然如此，要使自我表现收效显著，首先必须摸清对方的需要，然后根据对方需要特征来确定自己的表现内容、表现方式方法和表现时机。

摸清对方的需要，是指掌握和了解别人的某些心理活动规律，以及他们的价值准则和实际需要。摸清对方需要的特点，其

目的是为了使自己的行为表现以及表现出来的才能能适合对方的口味，以此促进自我表现能有好的效果。人的需要较为复杂，了解别人的需要的特点，一方面要求自己平时关注别人的心理需要；另一方面还要采取一些有效的方法。这些方法主要有：

第一，尝试错误。在表现自己的才能时，有时表现的方式和内容可能不能迎合对方的需要，但这没关系，应不断从每一次碰壁中总结经验教训，不断地尝试，不断地排除不合适的方式，最终找到符合对方需要的才能。例如商鞅自荐的故事就告诉了我们这一道理：

战国时期，诸侯争雄。各诸侯国都急需有谋略的英才，各种人才也都试图找到“英雄用武之地”。商鞅就是当时胸怀大志的英雄之一。他从魏国来到秦国，带着一大堆证明自己学识的竹简文章，试图在秦国寻找施展自己才华的机会。

经过一番努力之后，商鞅终于找到了机会。他碰到了一位叫景监的人，他是秦孝公的贴身太监，是个大红人。商鞅便咬紧牙关，将自己的一套大道理，向景监推销，强调自己有足够的学识，令秦国强大起来。后来景监安排了商鞅与秦孝公见面。第一次见面，商鞅搬出众多证明自己学识的材料，并与秦孝公大谈“帝道”，而秦孝公却睡着了。这一次商鞅失败而归。

五天之后，商鞅又找到第二次与秦孝公相见的机会。这一次商鞅又以各种凭证来展示自己的学识，并鼓吹“五道”，秦孝公根本就不理这一套。之后，商鞅又请求第三次见秦孝公，开始秦孝公不肯，间隔 15 日后才同意。这一次，商鞅不再夸耀自己的学识，而是直接向秦孝公提出“霸道”的建议，终于引起了秦孝公的兴趣。商鞅最终得到秦国的重用，并推行了中国历史上的首次重大改革，促进了秦国的繁荣和强大。

通过坚持不懈的努力，商鞅最终将自己的才华表现出来，得

到秦孝公的认可与赏识，取得了实际成效。而成功之路常常是曲折的，在表现自己的过程中，并不是说只要自己表现出来了，就能得到重视和赏识，也并不一定取得实际效果。但商鞅仍坚持信心和决心，相信自己有才能，并决心要将其发挥出来，正是这种信心和决心，驱动着他不断地去尝试，不断地总结教训，终于摸清了秦孝公感兴趣的话题，即“霸道”。在此之前，秦孝公对商鞅的才能并不以为然，并不是说商鞅没有表现出自己的才华，而是表现出来的东西和方式不符合对方的需求特点，因而不能取得实际效果。由此可见，表现自己才能要以了解对方的需求为基础，这是非常重要的。商鞅前两次的失败，表现没达到效果，原因就在于没有摸清秦孝公的实际需要。但要摸清对方要求，就需要进行一些尝试，不断调整自己的方式和内容。

第二，明察秋毫。要摸清别人的需要特点，必须形成关注别人、观察别人和了解别人的习惯。这一点常常被很多人所忽略，他们往往只从自己的主观判断出发，而忽视去理解别人，认识社会关系的复杂性。由于意识上的忽视，因此在行动中也就表现出来。他们在表现自己才能时，常常不注意别人的细微反应，并根据环境需要来调整自己的行为。而善于表现的人，往往能明察秋毫，从一些细微末节上了解和掌握别人的心理需要。

美国一家大型商业集团，刚刚换了一位新总裁。新官上任三把火。新总裁就任不久，就准备对公司上层管理班子进行一些调整，他想物色一位有才干的总裁助理。于是便召集全国各地分公司的经理来见他，与他交谈。

前来应召面谈的各地经理，按顺序一个一个地进入总裁办公室。他们大多怀着十足的信心进去，而出来时个个面无笑容，非常沮丧。结局可想而知。轮到杰克与总裁见面交谈了。杰克同样也信心十足，而且显得准备充分。交谈结束后，杰克走出总

裁办公室，笑容满面，并向诸位宣布："明天总裁召开午餐会，到时候由我介绍我的管理方案和意见。"

杰克获得了成功，后来那些同仁便询问秘诀。他回答说："圣经里一句话讲得好，叫'弯腰！拾起地下的针'！我正是用这一方法引起总裁重视的。"原来，杰克走进总裁办公室时，一看室内的摆设，处处井然有序、整齐干净，由此杰克便摸清总裁的性格和脾气，认定新总裁肯定是个内向型慎重小心的人。于是进门后，杰克便也小心翼翼地和总裁打了招呼，坐在对面的沙发上。杰克趁总裁没注意时，从口袋里掏出一只回形针，悄悄地放在地上，然后又在总裁注意自己时，从地上将针拾起来，放到总裁的桌子上。总裁看了，感触很深，心想能发现地上针并将它拾起来的人，肯定心细。随后，杰克根据总裁的性情判定总裁肯定喜欢详细的数字、详细的项目、详细的收支，于是他和总裁谈了自己分公司一个月来的详细情况，总裁听后，非常满意，于是决定任他为总裁助理。

通过这一事例，我们可以看到，要掌握和了解对方的需要特点，必须要了解对方的性情和心理特征，并根据其性格特征，来推断其需要的内容与方式。而要迅速把握一个人的性情，就需要有一定明察秋毫的调察力以及敏捷的判断力，这些能力的培养，在很大程度上取决于平时自己对别人的注意和观察，不断积累认识人及其心理的经验。而杰克显然就是一个善于观察的人，也是善于表现自己的人。他的表现获得成功，就在于他善于凭借自己敏锐的观察来迅速推断对方的性情特征，并巧妙地运用了表现内容、表现方式和表现时机，迎合了总裁的需要，取得了表现的实际效果。而其他经理们之所以没有得到赏识，可能并不是因为他们的才能不如杰克，也不一定是因为没有把自己的才能表现出来。他们没成功的一个重要原因，可能是因为他

们所表现的内容与方式,并不适合这位新总裁的口味,所以没有达到效果,不能被赏识和重视。

从以上事例可以看出:表现自己要想达到预期的目标,取得成效,使自己的才能得以发挥作用,不仅需要把自己的特长和优点展示出来,而且还要根据客观环境和他人的需要来表现自己,惟有这样,才能使自我表现取得实际效果。

三、有时需要对自己的长处进行夸张

适当夸张自己的长处,可以使自己的特长与优势更加突出、更加明显、更加引人注意。适当夸张自己的长处可以使自己表现更佳。适当夸张自己的长处还能起到掩饰弱点的作用。

有时候,为了引起别人的注意、让别人认识你,让别人了解你,需要适当地对自己的长处作一些夸张,借用文学描写的方法,叫做必要的夸张。夸张实际是一种突出、强调某一方面,使其作用增强、效果更显著的方法。夸张是为了更好地表现自己,使表现的实际效果更佳。夸张自己的长处不是毫无根据地吹牛,而是在事实基础上进一步强调和重点突出。

对自己的长处进行夸张,实际也是对自己的某一特点或专长进行重点宣传和广告,以便让更多的人了解自己,认识自己的特长,承认自己的长处。这种方法是重要的自我表现的方法,在现代社会,它的作用相当大。随着市场机制引入到社会的诸多领域,市场竞争的机制和规则在众多方面都发挥着重要作用。社会对个人的回报与评价,人与人之间的利益划分,都遵循着市

场运行的原理。也就是任何商品只有拿到市场去销售,并卖出去了,才能真正实现其价值。而要让自己的商品销售出去,并且销售量不断上升,那就需要让越来越多的人认识你的商品,了解你商品特点、性能,同时还要让他们接受这些特点,愿意购买你的商品,而不去购买其他人的同类商品。要做到这一点,光让人了解你的商品的特点还不够,还需要大力地做广告宣传,突出宣传,突出自己商品的特长与优势,让更多的人注意和接受你的商品,这样你的商品竞争力无疑会大大提高。所以在现代商业社会,众多的商家为了在竞争中占优,花大量的成本去做广告宣传,而很多广告,目的就是要对其产品的特长加以强化和突出,以引起更多的人去注意它、重视它。个人的社会价值的实现,与此也相类似。个人要得到社会或他人的重视和运用,首先必须让社会或他人注意自己、了解自己。要做到这一点,有时对自己的长处加以夸张可能会产生良好的效果。

为了使自我表现取得实际效果,就必须让别人承认和接受你听表现的东西,而要做到这一点,有必要把所表现的东西的长处和优势加以突出和强调,夸大其积极的、有利的作用,以便达到良好效果。对长处与优势的夸张,主要有这样几方面的意义:

第一,夸张可以使自己的特长与优势更为突出,更加明显,更引人注目。表现自己能否取得成效,主要看两方面:一是看是否能引起别人的注意;二是看是否能被人承认和接纳。很显然,夸张长处可以使自己的特色和长处显得更重要,更突出,这无疑会促使更多的人注意自己。而且,长处越突出,优势更明显,也更有利于别人信任和接纳自己的特长。

第二,夸张长处可以使自我表现的效果更佳。自我表现的效果好坏在很大程度上取决于表现方法。成功的表现方式方法就是要让人注意和接受你的特长与优点。而夸张自己的长处可

以把自己的特长从其它特点中突出出来，并强调其优势作用，从而更容易引起别人的注意。比如商品广告，常常就对某些商品的特点和性能加以夸张、渲染，其目的在于让广大消费者了解该商品的特点，并逐渐接受该商品。

第三，夸张自己的长处可以起到掩饰自己某些弱点的作用。有些弱点可能对自己不利，影响自己的竞争力，因而需要适当地掩饰。如果对自己的优点和长处加以夸张的话，优点和长处就显得更突出、更显眼、更容易引人注目，当人们集中注意你的优点和长处时，往往会忽略你的某些弱点，这样实际就达到了掩饰某些弱点的效果。

1860 年，林肯作为美国共和党候选人参加总统竞选。他的对手民主党人道格拉斯是个大富豪。他试图用金钱和声势来击败林肯。他租用了漂亮的竞选列车，在车上安了一门大炮，每到一站，就鸣 32 响，加上庞大乐队演奏，其声势之浩大，超过了美国历史上的任何一届总统竞选。对此，道格拉斯自鸣得意地说："我要让林肯这个乡巴佬闻闻我的贵族气味。"

林肯没有专车，只好买票乘车。每到一站，他就站在朋友们为他准备的耕田用的马拉车上发表演讲。他说："有人写信问我有多少财产？我只有一位妻子和三个儿子，都是无价之宝。除此之外，还租有一个办公室，室内有桌子一张，椅子三把，墙角上还有大书架一个，架上的书值得每个人一读。我本人既穷又瘦，面孔很长，不会发福。我实在没有什么依靠的，唯一可依靠的就只有你们了。"

这次竞选，林肯获胜，当上了美国第 16 任总统。林肯获胜靠的不是吹嘘金钱、财富和"贵族气味"，而是机智而又幽默地夸张了他的"平民气味"。在竞选演讲中，林肯巧妙地运用了朴素的表现手法，把自己那种朴实无华、热爱家庭、勤奋学习、努力工

作以及信赖百姓的高尚人格与品质突出出来，给广大群众留下了良好的形象，让人觉得他诚实可靠、值得信赖。由此可以看出，夸张自己的特长，并不是吹嘘自己，而是把事实作突出强调，以让人们更加注意自己的特长，这一方法同样属于诚实的方法，明智而又有效的方法。林肯对自己家庭的描述，在通常情况下，其意义很一般，但在那种场合，又用那种方式，特意地加以描述，无形中也就衬托出他的朴素诚实的高贵品质，同时又掩饰了贫穷这一弱点，让人觉得穷对他来说是毫无关系的，而人们关注的是他的诚实可信的优点和长处。相比之下，林肯的对手并不太明智，他那种虚张声势的作法，以及对林肯的人生攻击，使人感到他的富裕不是他的长处，而是弱点，因此这样的表现方法极可能招致众多百姓的反感，因此他也就不能被多数人所承认的接受。

对自己长处的夸张，是为了突出长处，取得更好的表现效果。在很多情况下这一方法有着重要作用，可以帮助你把自己的才能与特长表现出来，并得到别人的认可。

四、表现自己优秀的人品永远不会过份

优秀的人品包含真、善、美三大要素，它是社会交往的重要前提，是取得相互信任、维持正常有序关系的重要条件。

优秀的人品是指个人优秀的品质和高尚的人格特征。真、善、美是人类不断追求的永恒主题，优秀的人品包含了真善美的要素，能被大多数人欣赏和接受。在社会上，把自己优秀的人品

表现出来，永远不会过份。

社会或他人对你道德水准和价值的评价，主要依据你所表现出来的品质和价值，而且对他人对社会都已发挥了作用的品质和价值。当你表现出的、让人感受到的品质和价值是优秀的，社会对你的评价也会是优秀的，你表现的品质越优秀，社会对你的评价越高。因为优秀品格对社会对他人总是有利的，因而总是会被人承认和接受的。

也许，我们所表现出的优秀品质有时没有被人理解，甚至可能被有些人误解、排斥或拒绝；但是这并不等于我们的优秀人品不被社会接受或不被社会认可，而是说明对方的品质也许有问题，因为邪恶和丑陋总要与真善美对着干，真正的优秀品质最终会被社会大多数人所承认和接受的。社会在任何一个发展阶段，都不可能十全十美，对优秀的品质扭曲和误解也无法避免，但对于我们自己来说，表现自己的优秀人品是我们的责任，也是我们立足于社会，取得社会认可的重要途径。

社会上，大多数人都渴望真诚、善良、正直可信这样的优秀品质，这些品质被世人公认为美德，如果我们真正有这些优秀的品质表现，终能得到社会承认和赞美。同样，我们只有具有真正的诚实可靠、正直善良的优秀品质，才会永远被人尊重、承认和重用，自己的才能才会真正地得以发挥作用。没有优秀的人品，即使得势一时，但他们的价值最终还是不能被人承认；而有优秀人品的人，即使一时付出了一些代价，但从长远的眼光来看，他们被人们所承认和赞赏的价值远远超过其付出的。所以，表现自己的优秀人品是必要的，而且有很大的价值。例如：

某文物店里，一位外宾在一幅古画前驻足良久。老店员见外宾很喜欢这幅画，便上前用流利的外语和他交谈，把作品中的诗情画意介绍得淋漓尽致。外宾兴味盎然，并为之录音。不料，

谈兴正浓时，老店员喝了口茶，话锋一转说："不过，这画不是真品，而是仿制品。"外宾闻言大吃一惊，很是失望。老店员继续说道："真品只有一幅，为国家所珍藏。仿制者为原作者的得意门生，他的仿品不但几可乱真，还仿中有创新。用一句中国名言，叫做'青出于蓝而胜于蓝'。何况，仿制者本人也是画坛高手，他的作品也是艺术品，也具有珍藏价值。"随后，老店员又介绍了仿制者的生平和轶闻，外宾听罢转嗔作喜，连夸店主诚信可嘉，欣然花千元高价将此画购去。

老店员能成功地将其商品推销出去，在很大程度上是因为他成功地表现出自己优秀的人品，诚实、可信、无欺以及热情周到。正是这种优秀的人格力量，打动了外宾的心；外宾在被这种人格力量的感召下，乐意接受店员的商品，购买了那幅仿制画。外宾之所以乐意购买这幅画，是因为他首先感到老店员诚信可靠，以至于最终相信老店员推销的这幅画也很可靠，值得购买收藏。

在社会交往中，无论是情感的关系，还是功利性的关系，优秀的人品都是重要的交往前提。只有具有优秀的人品，诚实可信，才能真正地取信于人。在现代社会的商业活动中，虽然各自都有自己的利益，而且有些时候相互之间还存在利益的竞争，从表现上看，各种利益集团之间的关系就只是一种功利性的联系，其实不然，优秀的人品在商业活动中越来越重要。如果人们没有必要的品质，也就无从谈起彼此之间讲究诚信与信誉。如果无信誉和诚实可言，彼此之间竞争与合作关系无法维持，肯定会出现混乱。今天出现他欺诈你，明天出现你欺诈他，这样双方的商业活动都没有安全感，正常的秩序就难以维持。

再者，优秀的品格是个人的及其商品实现其价值的重要前提。良好的信誉，让人们感到安全可信，这样也就得到人们的承

认和接受，才能赢得良好的社会关系，为价值实现奠定基础。如果老店员不负责，不注重自己的信誉，把一幅仿真画吹成是真品，并采取各种欺骗手段予以吹嘘，也许他的欺骗行为在这次能获得成功，把商品以假乱真地推销出去，但是，这种欺骗不可能永远得逞。他可能要为这种不良的品质和做法付出沉重的代价。因为一旦人们知道这里有欺诈行为，人们会认为这里的商品不可靠，不会再到这里购买商品，或至少不太愿意到这里购买。这样无形中使商店损失严重。所以，在现代商业社会，优秀的人品，诚实可信的品质，仍是人们追求的、并极力予以表现的东西。例如一家航空公司为维护和赢得信誉所付出的努力的故事，反映出信誉或优秀品质的表现的重要性：

日本的一家国际航空公司的一次飞往伦敦的班机因机械故障，不得不推迟起飞。当时据技术人员估计，飞机至少要延迟到15个小时以后，航空公司为方便乘客，让乘客尽早抵达伦敦，便向该次航班的191名乘客建议，让他们搭乘另一家航空公司的飞机。其中190名乘客欣然答应，唯有一名叫山本惠子的妇女不愿接受，她宁愿等候。

飞机故障解除后，由于仍有一名乘客，因此按例还需要照常飞行。但如果航空公司不考虑乘客，只顾自己的经济效益，那就可能取消这次航班。但是，这家公司没有这样做，而是专门为一名乘客动用一架飞机，并照常为这名乘客提供优质服务。

如果单从这一次经济效益的角度来看，这种做法可算是严重亏本。但是，通过这一举措，向世人展示了该公司的优良品质，良好的信誉、从而在人们心目中树立起诚信的形象。这对该公司的长远利益和长期发展目标来说，可谓是意义无穷。当越来越多的人觉得该公司讲信誉，可靠，于是乘坐该公司航班的人也就越来越多，公司的经济效益自然就会大大提高。如果他们

因自己的责任而取消航班,可能使自己的信誉受损,而这种损失可能比这一次的经济损失还要大得多。

综上所述,表现自己优秀的人品,是赢得信誉的保证,也是确立正常的、稳定的社会关系的基础。在当今以市场经济为主体的社会中,信用关系成为人们交往与交际的重要原则,人人应该具备、而且必须具备的优秀的品质。而且,只有维护正常有序的信用关系,自身的价值才能得以顺利实现。

五、眼下实力不足,可以表现自己的远见和理想

老实人适时地表现出自己的远见和理想可以表明自己目光长远,有远见卓识;可以展示自己潜在的实力与才华;可以表明自己有志气,有抱负。

人是通过不断学习和实践才会做某些事。在很多情况下,对待某项任务或某种目标,我们可能一时不能胜任,或不能立即实现目标。这是因为:一,外在条件对自己不利,给自身和实践带来很大的难度,而要克服这些不利的条件,就需要时间,需要不断改善条件。二,自己的能力或实力不完全适应当前的需要。要做任何一项工作,或完成一项任务,都需要相应的能力和经验。人不可能一时具备做所有工作的经验和能力,而经验与能力需要不断锻炼和培养,在实践中不断提高。由此看来,人们一时不能做成的事,一时难以实现的目标,并不说明这些事和目标人们永远不会做成或实现。实力的不足常常只是暂时的现象,

而很多暂时不能做成的事,将来是可以完成的,因为一方面外在条件是在不断变化的,通过自身的努力,可以不断地改变外在制约条件;另一方面,个人自身能力也在不断努力中不断提高,从而为实现目标提供了坚实的基础。

当前实力不足,并不意味着将来不行。眼下的情况不完全代表未来的情况。而对于社会或用人单位来说,更需要有发展前途的人。有发展潜力、前景可观的人,对社会的长远利益和长期发展将有更大的作用。因此,个人在表现自己的才能时,即使暂时实力不怎样,但也要努力把自己的远见和理想表现出来,因为远见和理想同样也是你的重要才能,反映你的前景和实力。如果把它表现出来了,同样就可以得到社会或他人的重视。

表现自己的远见和理想,也是对自己才能和实力的展示,是获取信任和重用的途径。这是因为:

第一,表现出有远见,表明自己有长远眼光,站得高,看得远,这本身就反映出自己有远见卓识。有长远眼光,有全局意识,这是能力较强的表现。有了这种能力,不仅可以照顾到眼前利益,而且还能规划好长远目标,对社会或组织的长远利益和持续性发展起着重要作用。

第二,表现自己的远见和理想,可以展示自己潜在实力和才能。眼下的实力反映的是已经表现出来的才能,而在通常情况下,人们都会有或多或少的潜在能力或实力,由于这些才能尚未发挥出来,所以往往不能被人认识和了解。如果不表现出自己的远见和理想,人们可能就难以发现你的潜在实力。表现出远见和理想,实则就是让人知道你的潜在实力和未来前景。

第三,表现自己的远见和理想,表明你有志气,有抱负。胸怀大志,有理想,是一个人的优秀品质。有大志才能做成大事业,胸无大志的人,往往只是平庸之辈。理想和志气常常是人们

前进的动力，有了理想，就有了奋斗目标。只有在不断努力和奋斗中，个人的能力才能得以锻炼，才华才能发挥作用。所以，有理想、有志气是广受欢迎的优秀品质。即使眼下实力不足，有远见和理想同样也能赢得别人的重视。

王猛年轻时，就胸怀大志，决心干出一番大事业。在战争年代，他暂时隐居山中，徐统召请他出来当功曹，被王猛拒绝。王猛自认为要帮助一国之君治理一国大事，绝不是仅仅做个功曹。王猛在山中隐居之时，时刻关注形势的风云变化，等待时机的到来。

公元351年，氐族的苻健在长安建立前秦王朝，力量渐大。354年，东晋大将军桓温带兵北伐，击败了符健军队，把部队驻扎在灞上。王猛身穿麻布短衣，径直来到桓温的大堂求见。桓温请他谈谈对当时社会局势的看法。王猛在大庭广众之中，一边把手伸到衣襟里面去捉虱子，一边纵谈天下大事，滔滔不绝，旁若无人。桓温一听觉得王猛有才，授予王猛都护之职，王猛又予以拒绝，这次是因为他认为桓温怀有篡权野心，未必能成功。事隔两年，苻健去世，苻生继位，他昏庸残暴，杀人如麻。苻健的侄儿苻坚想除掉这一暴君，于是广招贤才。王猛便去应召，与苻坚谈了自己的远见卓识以及治国的宏图大略。苻坚一听，觉得王猛有杰出才能，王猛也乐意留在苻坚身旁，因为他预料苻坚能干出一番大事业。后来，苻坚一举消灭了苻生，当上前秦的君主，王猛帮助其出谋划策，把前秦治理得有条有理。

在这一事例中，王猛开始还是一个布衣平民，没有太大作为，但他通过表现出自己的远见卓识、以及宏伟的计划和远大理想，仍得到了赏识和重用。由此可见，一个人在社会上并非一开始就干得轰轰烈烈才能被人发现，通过表现自己对某些问题的真知灼见、或长远的眼光，同样可以反映出一个人的才华和能

力。因此，对于那些才能尚未发挥出来的人来说，应该敢于或善于把自己的见识与抱负表现出来，这样便有助于你发挥自己的才能。

六、当前最需要表现的几项工作品质：忠诚、踏实、敬业

忠诚、踏实、敬业是当代人必备的优良品质，也是老实人立足于社会、立足于事业的根基。这三者是相互渗透、相互促进的。

当今社会，随着结构的转型，科学技术日新月异，社会关系也发生着巨大的变化。人与人之间的联系越来越密切，相互依存性越来越强，同时竞争也越来越激烈，各个人、各个团体或组织之间，既相互联系，又相互竞争。相互联系的基础就是契约和信用，相互竞争是依靠自己的努力和实力。因此，讲究诚信，踏踏实实地做事，兢兢业业地工作成为当代人的必备的优良品质。

忠诚就是指对国家、对领导、对组织、对事业以及对他人尽心尽力。国家社会以及单位领导当然需要对他们忠诚的人。有了这种工作品质，就能全心全意地工作，对社会对组织都会带来众多的好处，为社会或组织的事业作贡献。特别是在市场经济中，人与人之间虽有契约的约束，但要真正地履行契约、真正把契约规定的任务干好，还需要个人有忠诚的精神，能用心去对待自己的责任和义务，并尽力地去完成或履行义务。

社会或组织对个人的回报是以个人实际做出来或表现出来

的成就为依据的。只有踏踏实实地干实事,才会有实际的成果。对社会或组织有实际的贡献,社会或组织才会给你以相应的回报或适当的评价。脚踏实地务实,一切从基础做起,从小事做起,不断地寻求解决实际问题的途径和方法,这样才会干出大事来,为社会或组织作出贡献。

随着我国社会经济体制改革的不断进行,市场机制已广泛引入。以往的铁饭碗已被打破,那种一端上国家铁饭碗就高枕无忧、无所事事的意识已经不适应时代的要求。现代的就业体制将逐渐走向市场调控与个人努力相结合的正常轨道。在竞争激烈的商业社会,单位与单位,组织与组织之间都将存在着竞争,因此这就需要其职工或从业人员要具备竞争意识,同时必须具备敬业爱业、不断进取的精神。试想:如果一个公司的多数员工都不思进取、不热爱这一番事业,工作不积极,态度不认真,上班就端起茶杯,拿一张报纸,悠哉悠哉,这样的企业和公司能把经济效益搞上去吗?能不亏损吗?所以,个人的爱业敬业是当前社会工作的基本需要。敬业就是要爱本职工作,日思进步,不断提高工作能力与效率。如果没有这种精神,就不可能有动力去思考本职工作的一些问题,也不会做到精益求精。

某大学的一个研究所的研究人员,因工作需要,以及从长远发展目标考虑,申请了公费出国留学进修。在国外进修学习和研究两年后,国外的那所大学想高薪聘请他留校任教,而且愿意负责帮他延长签证期限。但这位教授断然拒绝。他认为,既然国家和学校信任我,就应该忠于国家和学校,为国家和学校尽心尽力,把自己出国学习和研究的成果带回祖国和自己的学校。后来,这位教授凭着自己的热情和对事业对国家的忠诚,在研究所里做出了重大成果,并很快得到国家的嘉奖和学校的重用。

这一事例表明:忠诚是自己立足于社会,立足于事业的根

基。没有忠诚的品质，很难谈得上对事业、对社会尽心尽力，也就不会做出大事业来。同样，忠诚也是自己得到社会承认和认可的重要前提。这位教授之所以甘愿放弃国外的高工资而回国工作，这反映出他有崇高的爱国精神，更主要的是他有忠诚的品质，他觉得是祖国和自己的研究所派送他出国，理应回国报效他们。而事实上他确实表现出了这种忠诚的品质，毅然回国工作。后来他在事业上取得成功，这与他的那种品质是分不开的。他对社会表现出了忠诚、敬业的品质，社会当然会给他以相应的回报和承认。

还有一例也反映出忠诚是社会、组织以及上司领导所需要的：

唐代宗时，有一年端午节，朝廷中的百官都竞相把自己认为最贵重的东西作为礼物献给皇上，以报皇恩，唯独李泌什么也没有献。第二天上朝时，代宗看到，殿上摆着许多贵重的礼物，但没有李泌的。许多官吏想，这回该有李泌好瞧的了，皇帝非责问他不可。不一会儿，只听代宗问："李泌，为什么只有你没有给我献礼品啊？"李泌当即答道："启禀皇上，臣从头上戴的到脚上穿的，都是皇上赐给的，我只有一个身体，愿以此献上。"代宗听后，高兴地说："我所要求的，正是这个。"

百官竞相献礼，唯独李泌不献，且说无礼可献，唯独献身，结果使龙颜大喜。这是因为：愿以身奉献，表示极端的忠诚，愿意为人献出自己的一切，甚至自己的生命，可见效忠的程度已达至极点，这当然会令皇上高兴。对于皇上来说，他需要这些人对他忠诚，没有人效忠他，他一个人是不可能把国家统治好的。所以对于领导来说，下属的忠诚是最为重要的，没有忠诚的下属，没有人尽心尽力地工作，一个组织一个单位是难以搞好的。由此可见，领导上司欣赏忠诚的品质也就在情理之中了。

至于踏实和敬业的工作品质，与忠诚密切相关，它们之间相互渗透，相互促进。这些品质对于搞好本职工作，为社会或组织作贡献都是极为重要的，也是容易得到社会承认，得到他人或领导赏识的优秀品质。

七、表现信誉非常关键

信誉构成的要素是：信守诺言、诚实、品质优秀。讲究信誉、让人觉得可靠是老实人的重要财富，因为信誉是进一步交往与合作的前提，是自身价值更好实现的保证，是确保正常有序的商务关系的基础。

现在，让别人觉得可靠就是一笔重要的财富。有信誉是让人觉得可靠的根本保证。所谓信誉，是指守信用、不欺诈、值得信赖的品质和声誉。一个有信誉的人常常能让人感到可以信任、可以依靠。

信誉主要由这样几种基本素质构成：(1)信守诺言。一个人，或一个商家是否可信，坚守承诺是重要的标准。一个言而无信、不守诺言的人，常常是不可信的，或不能让人信任的。同样一种商品，如果厂家所承诺的品质与实际情况不一样，那么这种商品就难以赢得信誉。坚守承诺，能表明言行一致，这样别人就可以根据你所说的，以及现在的表现来选择你做某事，因为别人可以根据你的信誉来推测你未来的行动表现。(2)诚实。一个人诚实才可信；相反，如果欺诈，他将失去被人信赖的条件。(3)品质优秀。要让人相信，让别人感到可靠，自己必须具有让人靠得住的东西或物质基础与质量基础。例如一种商品是否让人觉

得可靠,自身的质量应该是合格的,或是优秀的。同样人也如此,一个人要让别人觉得可靠,自己必须具备优秀的人品。有了优秀的人品,才能让人可以依靠和信任。

讲究信誉,让人觉得可靠之所以是个人的重要财富,这是因为:

第一,信誉是继续交往和合作的前提条件。是否可信是个人选择交往和合作对象的重要依据,因为可信能够让别人看到未来的前景,能预期将来的合作成果,能够建立起合作的信心而没有不确定的感觉。如果没有信誉,或信誉很差,给人以不可信任之感,那么合作的对象也许就提心吊胆,觉得前途未卜,也不知将来会有什么样的结果,象这种情况,肯定是人们不愿接受和承担的。相比之下,人们当然乐意和那些诚实可靠的人合作、交往,这至少有一定的安全感和稳定感。一个人如果经常不守信用,也就难以树立起信誉,别人也不会再与他继续交往和合作。欺诈和不守信用也许能得逞一次两次,但不可能长期得逞。要确立正常而又稳定的建设性伙伴关系,守诚信、讲信誉是必不可少的。

第二,信誉是自身价值得以更好实现的保证。人们承认或接受某种价值,是因为人们认为这种价值是可以信赖的、可以运用的。譬如,人们购买某种商品,首先在人们的观念中,这种商品必须是可靠的、可用的。只有在人们接受和购买了这种商品,其价值才真正得以实现。但如果这一商品的实际质量低劣、不可信,那么人们就不会第二次购买该商品。因此,从这个意义上说,信誉是价值得以更好实现的重要保证。

第三,讲信誉是确保正常而有序的商务关系的基础。在商业活动中,彼此之间的关系常常是一种契约关系,或信用关系,在这种关系中,信誉是基础和核心。在契约中,人与人之间,公

司与公司之间是通过协商、谈判，大家达成一种协议，规定双方在今后一段时间内应该做些什么，如何去做，以及做到什么程度，简单地说，就是规定了双方的责任和义务以及彼此所拥有的权利。契约的内容实际上都是关于未来的尚未完成的事项，因此契约实则也是对人们的行为加以预期和约束，它仍依赖当事人双方在签约后去不断履行。信用关系也如此，信用就是一方向另一方就自己的未来能力作一承诺，而另一方则对该方拥有要求其到时履行责任的权利。比如说贷款，借贷者当然在当时是无能力偿还债款，但他可通过承诺在将来的某个时期，使自己具有偿还能力，放贷方有权要求借款人到期还债。尽管这些关系中包含着法律的制约力，但是如果双方当中有一方不守信用，不讲信誉，都会影响正常的商务关系和信用关系，从而致使有序的商业活动受到破坏。

表现信誉的方法多种多样，基本方法主要有：第一，选择有典型的、能代表自己诚信品质的事件，以实际行动来证明自己是可信的、可靠的。例如：

公元前202年，刘邦的汉军与项羽的楚军在垓下展开了最后的决战。最后刘邦打败项羽，登上了皇帝的宝座，开始对其部下论功行赏，大封群臣。大将们都已封好，而剩下的小臣开始议论纷纷，争个没完没了。

一次，汉高祖刘邦正在洛阳南宫之中。他从阁道上望见不少将领三一群、两一伙地坐在沙地上，交头结耳，窃窃私语，感到有些奇怪，便问身边的张良：“他们在议论什么呢？”张良故意耸人听闻地答道：“难道陛下还不知道吗？他们是在商议造反啦！”汉高祖不解地问道：“天下刚刚安定下来，他们为什么要造反？”张良说：“陛下以一个布衣平民的身份起家，依靠这些人征战杀伐，夺得天下。如今陛下当上了天子，可是受到封赏的，却都是

萧何、曹参等陛下亲近的故交；而受到诛罚的，则都是陛下平素怨恨的仇家。现在军中的有关官吏正在统计战功，天下的土地到底有限，不能封赏所有的人。这伙将领担心陛下不能全部封到，又怕陛下追究他们平素的过失，施以诛罚，所以才聚集到一起商议造反。"刘邦忧心忡忡地说："怎么办才好呢？"张良道："陛下平生最恨的，而且群臣皆知的，是哪一个？"刘邦脱口而出道："那就是雍齿。他与我结下了旧仇，曾几次令我难堪受辱。我想杀掉他，但因为他立了不少战功，所以才不忍心下手。"张良给刘邦出了个主意："现在陛下马上降旨，先封雍齿，让群臣看看。群臣见到雍齿受到封赏，个个都会产生自信，就没有人想造反了。"刘邦采纳了张良的建议，摆下酒宴，招待群臣，当场封雍齿为什方侯。同时他又催促丞相、御史加紧评功封赏。群臣赴宴归来后，都非常高兴地说："陛下连雍齿这样的对头都封以为侯，我们这些人还有什么可担心的！"

在这个故事中，张良所出的计策，就是运用典型的代表，做出让人感到有希望、可信的表现，一举赢得信誉。

第二，从小事做起，注重逐渐培养自己的信誉。信誉是由小到大渐渐培养起来的，信誉度的不断提高和升级需要日积月累。因此，这就要求我们在每件事上，哪怕是很小很小的事，都应该守信用。只有这样，才能不断提高自己的信誉度，并赢得别人的信任。例如：

一家外国杂志社的出版人，当他还是杂志的采访员时，便开始为自己日后的事业打基础。他向一家银行借了 50 元钱，这时他并不需要钱，但当借款到期的通知送来时，他立刻用原来的钱还清。以后渐渐增加借款数目，都按期归还。后来他计划发行商业方面的杂志时，发现至少要 1.5 万元，而他向银行伸出双手时，银行负责人慷慨答应。银行负责人说："我虽然对他并不了

解，但是我注意他常向银行借钱，并且按时偿还。”

这位杂志出版人就是从小事做起，注意细节，逐渐建立起自己的信誉。以小看大，银行职员之所以愿贷一大笔款子给这位杂志出版人，就是看到他在小的方面都注意守信用，能按期归还，而且长此以往，就给人以守信用的感觉。相反，如果那位出版人平时不注意信誉，认为借小钱可早还也可迟还，不需要太在乎按期还债，那么肯定让人觉得他不太守信用，或至少说明此人的信用意识还不强。因此，要表现信誉，必须注意从小节开始，在任何事情上，任何时候都应该守信。即便有时不能履行承诺，也必须向对方解释原因，并尽量予以弥补。建立信誉需要长期的努力，但如不注意小事，信誉也可能毁于一旦。

八、表现正直的时候既要考虑自己的实力，也要考虑方法

表现正直是老实人的优秀品质。在做出正直的、维护公正的行动前，要考虑自己的实力，并依据实力采取相应对策。这样才能取得良好效果，达到正直的目的。

为人正直这是值得称道的品质。有时候，光有正直善良的愿望不一定能达到正直的实际效果与目的，我们还需要根据自己的实力，针对具体情况，采取有效方法，这样才能使正直的愿望付诸实践，产生效果。

路见不平当拔刀相助。当我们在做出正直的、维护公正的

行动之前，首先要考虑自己的实力，并根据实力采取相应对策，这样才会取得良好的效果，达到正直的目的。在需要我们维护公正、做出正直行为的场合，本身就是不平衡的、力量悬殊的场合，我们的行动目的就是使双方力量均衡，使双方达到平等的局面。这就需要我们把自己的力量弥补在弱者的一方。但是有时候，由于强者的势力太大，即使把自己的实力加到弱者一边，仍不能使局面平衡，反而使自己也受到严重损失，这样弱者的一方更弱，强者就更强。因此，为了取得正直、公平的效果，在这样的情况下，我们就需要采取巧妙的方法，一方面使弱者一方的力量加强，另一方面又使强者一方变弱，这样就较容易使双方达到均衡，从而取得正直行为的实际作用。

明朝嘉靖年间，奸臣严嵩执掌朝政，把其亲信胡守宪安插在浙江府任总督。胡公子依仗老子的权势，横行霸道，作威作福。一天，胡公子携人出游，路过淳安驿站，嫌驿站对他们一伙招待不好，挑剔毛病，指挥随从把驿站管事捆绑起来，倒吊在树上进行鞭打。站役们慌忙跑到县衙门禀告知县海瑞。海瑞闻讯义愤填膺，决定严加惩办。可是转而一想，胡公子的父亲是本省总督，是自己的上司，惩处了胡公子，说不定总督会加害于本县。他左思右想，想出了一条妙计，既能严惩胡公子，又能向总督交待，使自己的正直行为不至于被迫害。

于是，海瑞带着衙役匆匆赶到驿站，见那花花公子正在树荫下指手划脚骂人打人，就喝令衙役："给我把恶棍拿下，严加惩处！"胡公子嚣张地大喊大叫："本公子是堂堂胡总督的儿子，你们要干什么？"海瑞以真当假，说道："哪里冒出来的恶棍，狗胆包天竟敢冒充胡总督的儿子，败坏胡总督的名声！上次总督大人到此巡视时，再三嘱咐我们，要禁止铺张浪费，招待过往官员务必节俭，总督大人真是一个体恤民情的好官。而像你这样花天

酒地，到处行凶打人，哪里象是总督的公子呢！分明是招摇撞骗，应该罪加一等！”随从奴仆解释说恶棍确是胡公子——胡总督的儿子，结果被衙役打得不敢再称自己说的是实话。衙役们又打得胡公子不敢再“冒充”胡公子，只好称自己为“张三”。这时海瑞令师爷详细录下“张三”的口供，然后给胡总督写了一封信，上面写道：

“总督大人：某日，一伙恶棍，为首者张三，冒充令郎胡公子，四处诈骗银物，闯进驿站，强索酒肉食物，殴打驿站吏员。报到本官，一审结案，案犯供认如实，令将犯人和口供以及如数赃物一并押解赴省。”胡总督看后，真是哭笑不得，但又无可奈何。

海瑞用妙法惩办了总督之子胡公子。这一故事向我们说明了这样一个道理：当我们要捍卫正义时，必须考虑应如何去捍卫，怎样捍卫或采取何种方法才能够达到捍卫的目的。鲁莽行事，可能会导致两败俱伤，这样实质上并没有达到正直的意义和效果。海瑞要严惩胡作非为、仗势欺人的胡公子，这是正直善良的愿望，他也深感自己应该出来主持公正。海瑞毕竟是个明智的县官，他并没有直接惩办胡公子，没有直接将胡公子拿来问罪，而是通过间接的方法，即以偶然遇见的方式，制止和惩罚了胡公子。这样做目的是给胡公子以假象，即自己并不认识胡公子，从而可以演出以真当假的戏来。

假如海瑞不采取这种巧妙的方法，结果可能是这样的：胡公子被惩办了，但是海瑞自己以及整个驿站以及县衙役都有可能遭到胡总督的打击报复，这就使正直无辜的人受到迫害，自己再也没有机会出来维持公正了。这样看来，那种不顾方法的正直行为可能不一定取得正直的效果。

综上所述，表现正直，其最终目的就是要维护正义的事业，保护良善。正直的行为是否取得了实际效果，这是正直的真正

意义所在。要使正直的行为达到正直的目的,就应该考虑到自己的实力,并根据自己实力,想出切实可行的方法。